"Die Aussagefähigkeit von Berichten deutscher und nordamerikanischer Handelsauskunfteien als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung"

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
bei der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen
Fakultät der Freien Universität Berlin

Vorgelegt von
Diplom-Kaufmann Hans-Peter Geyer
aus Berlin

1968

"Die Aussagefähigkeit von Berichten deutscher und nordamerikanischer Handelsauskunfteien als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung"

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung des Grades eines
Doktors der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften
bei der Wirtschafts- und Sozialwissenschaftlichen
Fakultät der Freien Universität Berlin

Vorgelegt von
Diplom-Kaufmann Hans-Peter Geyer
aus Berlin

Dekan: Professor Dr. Horst Sanmann

Referent: Professor Dr. Karl Christian Behrens

Korreferent: Professor Dr. Erich Thiess

Tag der mündlichen Prüfung: 6. und 7. 2. 1968

UNIV.
LEIDEN
BIBL.

Vorwort

Die vorliegende Arbeit wurde durch ein Stipendium des Deutschen Akademischen Austauschdienstes (DAAD) gefördert.

Vielen Firmen schulde ich für die freundliche Bereitstellung von Untersuchungsmaterial Dank. Besondere Unterstützung fand ich durch Herrn Lothar Reinecke, Dun & Bradstreet G. m. b. H., Frankfurt/M., Mr. Thomas E. Kane, Dun & Bradstreet Inc., New York, Mr. Michael L. Bellizzi, National Association of Credit Management (NACM), New York, sowie Herrn Dr. Albert Windolph von der Auskunftei W. Schimmelpfeng G. m. b. H., Hamburg.

Für die Betreuung der Arbeit spreche ich meinem hochverehrten akademischen Lehrer, Herrn Prof. Dr. Karl Christian Behrens, aufrichtigen Dank aus.

INHALTSVERZEICHNIS

	Seite
A. Grundlagen	6
I. Einführung	6
II. Begriffliche Abgrenzungen	9
III. Historischer Abriß des Auskunfteiwesens	13
IV. Abgrenzung des Untersuchungsobjektes	24
V. Problemstellung und Gang der Untersuchung	25
B. Die Transformationsfunktion der Handelsauskunfteien	27
I. Die Handelsauskunfteien als Informationsquelle	27
II. Die Informationsquellen der Handelsauskunfteien	29
1. Systematisierung der Informationsquellen	29
2. Abriß der Bedeutung wesentlicher Informationsquellen	30
3. Verwertbarkeit der Informationen	32
C. Die Anforderungen an den Auskunftsinhalt	34
I. Die Zielrichtungen der Auskünfte	34
1. Hilfsmittel für die Kreditentscheidung	34
2. Weitere Zielrichtungen	35
II. Die Ermittlung der Kreditwürdigkeit	36
1. Die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit	40
2. Die subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit	42
3. In den Auskünften zu erfassende Kreditwürdigkeitsfaktoren	44
D. Darstellung und Kritik von Berichten ausgewählter Handelsauskunfteien	46
I. Berichte deutscher Handelsauskunfteien	46
1. Darstellung	48
2. Kritik	54

II. Berichte nordamerikanischer Handelsauskunfteien 60
1. Dun & Bradstreet, Inc. 63
a. Referenzbücher 64
aa. Darstellung 64
ab. Kritik 69
b. Analytical Reports 72
ba. Darstellung 72
bb. Kritik 82
2. National Association of Credit Management 87
a. Darstellung 89
b. Kritik 92

E. Grenzen und Schwerpunkte der Aussagefähigkeit von Berichten 95

I. Grenzen der Aussagefähigkeit 95
1. Von der individuellen Leistungsqualität abhängige Grenzen der Aussagefähigkeit 95
a. Vergleich der dargestellten Berichte 95
aa. Bei einzelnen Handelsauskunfteien auftretende Mängel 95
ab. Gemeinsame Mängel 100
b. Ursachen der Mängelentstehung und Nachweis ihrer Beseitbarkeit 102
c. Aktuelle Wege zur Beseitigung von Mängeln 106
2. Grundsätzliche Grenzen der Aussagefähigkeit 109
a. Unvollständige Erfassung der objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit 110
aa. Bedingt durch die Kommunikationsdauer 110
ab. Bedingt durch Interessenkollisionen bei Informanden 111
b. Die Nichterfassung der subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit 113
II. Schwerpunkte der Aussagefähigkeit 116
1. Amtliche Feststellungen 116
2. Jahresabschlußdaten 118
3. Lieferantenangaben zur Zahlungsabwicklung 118

F. Ergebnis 119

Literaturverzeichnis 122

A. Grundlagen

I. Einführung

Kreditwürdigkeitsprüfungen bilden bei den Banken in der Regel eine selbstverständliche Voraussetzung der Kreditgewährung. Dagegen muß bei der Vergabe von Lieferantenkrediten eine umfassende Beurteilung potentieller Schuldner als Ausnahme angesehen werden. Die Gründe für diese Erscheinung sind vielfältig, vor allem aber in der örtlichen Trennung von Lieferanten und Abnehmern, dem meist unangemessen hohen Prüfungsaufwand im Verhältnis zur Kreditsumme sowie, damit verbunden, in der schweren Beschaffbarkeit verwertbarer Informationen zu suchen. Diese Hemmnisse vergrößern sich, je stärker die Stellung der Käufer im Markt ist.

Die Notwendigkeit von Kreditwürdigkeitsprüfungen auch bei Lieferantenkrediten steigt mit der Ausdehnung der Kreditfristen und dem wachsenden Umfang des Kreditvolumens. JOHNSON weist für die U.S.A. einen relativ zum Umsatz sehr starken Anstieg der Lieferantenkredite nach, die zu einem immer bedeutsameren Instrument der Absatzpolitik werden.[1] Er führt diese Tendenz vor allem auf die wachsende Bereitschaft zum Einräumen längerer Zahlungsfristen zurück. Da nach einer Analyse des U.S. Department of Commerce in den U.S.A. bereits ca. 90% der Hersteller-

---

1) Johnson, Robert W., More Scope for Credit Managers, in: Harvard Business Review, Nov./Dez. 1961, S. 111. Die von Johnson zusammengestellte Graphik zeigt, daß 1952 die Außenstände etwa 35% und 1960 etwa 46% des Umsatzes bei den Herstellern ausmachten. Die gesamten Lieferantenkredite der eingetragenen inländischen Unternehmen betrugen in den U.S.A. Ende 1965 145,9 Mrd. Dollar (Quelle: Board of Governors of the Federal Reserve System, Federal Reserve Bulletin, Oktober 1966, S. 1536) gegenüber 71,4 Mrd. Dollar an Handels- und Industriekrediten, die zum selben Zeitpunkt von Handelsbanken gewährt wurden (Quelle: Board of Governors of the Federal Reserve System, Federal Reserve Bulletin, Dezember 1966, S. 1798).

und 92% der Großhandelsumsätze mit Kreditgewährung verbunden sind [1], wird ersichtlich, daß ein weiterer überproportionaler Anstieg der Lieferantenkredite vor allem in einer Ausweitung der Kredit f r i s t e n bedingt sein muß.

Daß eine genaue Prüfung vor der Kreditvergabe erforderlich ist, verdeutlicht FOULKE, wenn er die Durchschnittslebensdauer amerikanischer Unternehmen mit 6-7 Jahren angibt [2]. So bedeutsame Kreditwürdigkeitsfaktoren wie der Standort, die Rechtsform oder die Eigentumsverhältnisse unterliegen nach einer 40 Jahre umfassenden Untersuchung von 2 Millionen Unternehmen jährlich in jedem fünften Unternehmen einer Veränderung [3].

Ein Blick in die Konkursstatistik bestätigt die Notwendigkeit einer Prüfung der Lieferantenkreditwürdigkeit: In der Bundesrepublik Deutschland büßten die Gläubiger 1964 bei 3.339 Insolvenzen mindestens 574 Mio. DM ein, wobei die 1.219 mangels Masse abgelehnten Konkursanträge in ihrer finanziellen Auswirkung unberücksichtigt bleiben [4]. In den U.S.A.

---

1) Auf diese Analyse weist Jeffrey, Alan S., Credit Management, in: Heyel, Carl (Hrsg.), The Encyclopedia of Management, New York 1963, S. 133, hin, ohne die Quelle näher zu präzisieren.

2) Foulke, Roy A., Behind the Scenes of Business, o.O. 1958, S. 6.

3) Foulke, Roy A., a.a.O., S. 98.

4) Statistisches Bundesamt, Fachserie I Geld und Kredit, Reihe 3 Zahlungsschwierigkeiten, 1. Halbjahr 1966, S. 9. Da zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Zahlen erst von 88% der Konkurse und von 77% der Vergleichsverfahren die finanziellen Ergebnisse bekannt waren, kann sich diese Zahl noch erhöhen. Die tatsächlichen Verluste dürften jedoch noch weit höher liegen, da in den Statistiken die Ergebnisse der außergerichtlichen Vergleichsverfahren nicht erfaßt sind.

betrugen die Verbindlichkeiten 1965 bei 13.514 Insolvenzen 1,329 Mrd. Dollar [1]. Als Hauptursache für den Konkurs wurden bei 12,7% der Hersteller und bei 18,1% der Großhändler Schwierigkeiten beim Forderungseinzug ermittelt [2]. Das zeigt besonders deutlich, wie existenznotwendig die Überprüfung der Schuldner auf ihre Kreditwürdigkeit hin ist, da die Insolvenz schon eines bedeutenden Kunden den Fortbestand der kreditgewährenden Unternehmung gefährden kann.

Kommt man wie ZIMMERER zu dem Schluß, daß das deutsche Rechtssystem den säumigen Schuldner schützt [3], dann verbleibt als wirksame Maßnahme zur Vermeidung von Verlusten nur eine eingehende Erkundigung, bevor den Kunden Kredit eingeräumt wird.

Um den Lieferanten einen Aufwand zu ersparen, der sowohl vom Arbeitsumfang her nicht vertretbar als auch infolge der meist weit entfernt liegenden und daher nur schwer zugänglichen Informationsquellen wenig ergiebig ist, bieten Handelsauskunfteien Berichte an, mit deren Hilfe die Beurteilung der Kreditwürdigkeit bei Lieferantenkrediten erleichtert werden soll. Die Handelsauskunfteien bilden die einzig umfassende Informationsquelle für die Lieferanten, da die Banken wegen ihrer Interessenlage nur zu wenig aussagefähigen Auskünften bereit sind [4]. Alle anderen In-

---

1) Dun & Bradstreet, Inc., The Failure Record through 1965, New York, S. 3. Die in diesem jährlichen Bericht von Dun & Bradstreet gemachten Angaben werden auch in die amtliche Statistik des U. S. Bureau of the Census übernommen und dort im 'Statistical Abstract of the United States', Washington, veröffentlicht.

2) Dun & Bradstreet, Inc., a. a. O., S. 13.

3) Zimmerer, Carl, Unternehmerisches Verhalten bei schlecht funktionierender Justiz, in: Neue Betriebswirtschaft, 18. Jg. (1965), S. 98.

4) Dandy, James, New Attitudes to Reporting Credit, in: The Bankers' Magazine, Vol. CXCVI (1963), S. 234, macht darauf aufmerksam, daß die Auskunft gebende Bank stets zwischen Repressalien ihres Kunden - bei negativer Auskunft - und einer Prozeßandrohung des Auskunftnehmers - bei zu positiver Auskunft - steht.

formationsquellen bieten nur Einzelinformationen, so daß ihrem Bezieher die mühevolle Arbeit des Zusammenstellens der relevanten Informationen bleibt.

Die Handelsauskunfteien zählen zu den gewerbsmäßigen Informationssammlern und -vermittlern, mit deren Hilfe die für die Marktwirtschaft notwendige Markttransparenz erreicht werden kann [1]. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit soll die Frage diskutiert werden, inwieweit sie dazu beitragen können, dem Kreditgeber geeignete Entscheidungskriterien in die Hand zu geben.

II. Begriffliche Abgrenzungen

Das Wort 'Auskunftei' wurde von dem Germanisten von Pfister-Schwaighusen gebildet, der im Jahre 1888 von Wilhelm Schimmelpfeng den Auftrag erhielt, dessen Tätigkeit einer gewerbsmäßigen Auskunftserteilung mit einer geeigneten Bezeichnung von der bisher üblichen geschäftsfreundlichen Auskunftserteilung deutlich abzuheben [2] [3]. Diese beiden Formen der Auskunftserteilung werden in der Literatur gegenübergestellt. Wesentlich für die gewerbsmäßige Auskunft [4] ist das systematische und als eigenständige Hauptleistung betriebene Vorgehen. Sie wird gegen Entgelt er-

---

1) Vgl. Röper, Burkhardt, Wirtschaftsinformation, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 12. Bd., Stuttgart - Tübingen - Göttingen 1965, S. 186.

2) Vgl. Hajdu, Georg, Das kaufmännische Auskunftswesen im Rahmen der modernen Kreditorganisation, Diss. Frankfurt/M. 1931, S. 17.

3) Vgl. Schimmelpfeng, Hans (Hrsg.), Handbuch des deutschen Auskunftswesens, Berlin 1922, S. 17. Die Endsilbe 'ei' sollte -ähnlich wie bei Lagerei und Bücherei- für die Auskunftei das systematische Sammeln und Aufbewahren als wesentliches Merkmal und Unterscheidungskriterium zur unsystematischen geschäftsfreundlichen Auskunft herausheben.

4) In der Literatur sind hierfür auch die Bezeichnungen berufsmäßige, betriebsmäßige oder geschäftsmäßige Auskunft gebräuchlich.

teilt, während die geschäftsfreundliche Auskunft einem Geschäftspartner meist aus Gefälligkeit gegeben wird.

Schimmelpfeng gelang es nicht, die Bezeichnung Auskunftei für seine Firma zu schützen. Sie wurde daher zum allgemeinen Begriff für ein Unternehmen, das sich gewerbsmäßig mit der Beschaffung und Aufbereitung von Informationen über Dritte befaßt und gegen Entgelt veräußert. In dieser weiten Fassung ist der Begriff für uns jedoch unbrauchbar, da er auch die Tätigkeit der Detekteien umfaßt. Wir wollen in unsere Untersuchung aber Auskünfte über Privatpersonen nur insoweit miteinbeziehen, als sie zur Beurteilung von Unternehmen notwendig sind [1].

Die diese Leistung erstellenden Auskunfteien sind in Literatur und Praxis als Handelsauskunfteien bekannt. Wir definieren sie als Wirtschaftseinheiten, die sich systematisch vorwiegend die Kreditwürdigkeit von Unternehmen betreffende Informationen beschaffen und aufbereiten, um sie Dritten gegen Entgelt zu überlassen. Die Auskünfte werden dabei nicht verkauft, sondern bleiben Eigentum der Handelsauskunfteien. Darüber hinaus bieten sie auch noch weitere Dienstleistungen wie Marktberichte, Mahn- und Inkassohilfe, Adressenbeschaffung und Kundentests [2] an. Diese Tätigkeiten stellen jedoch nur Nebenleistungen dar, die vor allem der Erhaltung des Kundenstammes dienen und nicht begriffsnotwendig sind.

Die Handelsauskunftei will als das verbindende Mittelstück zwischen potentiellem Kreditgeber und potentiellem Kreditnehmer beim Lieferantenkredit fungieren. Zwischen dem Auskunftsuchenden und der Handelsauskunftei kommt ein vertragliches Rechtsverhältnis zustande, aus dem die Auskunftei zur Erstellung einer Auskunft verpflichtet wird [3].

---

1) D.h., daß nicht nur Detekteien, sondern auch die Konsumenten überwachenden Schutzvereinigungen ausgeklammert werden.

2) Vgl. hierzu Windolph, Albert, Auskunfteiwesen, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen, Band I, Frankfurt/M. 1957, S.107 f.

3) Zum Charakter dieses Rechtsverhältnisses vgl. Windolph, Albert, Die geschäftliche Auskunfterteilung, rechtliche Bedeutung, Grenzen und Tragweite, Würzburg - Aumühle 1938, S. 18ff. Nach Windoph wird der Auskunftsvertrag sowohl von der herrschenden Lehre als auch von der Rechtsprechung als Werkvertrag angesehen.

Ihren Empfänger bezeichnen wir als 'Abonnent', da es infolge der Preisstaffelungen [1] regelmäßig zum Bezug von mehreren Auskünften kommt. Der Abonnent bezahlt ein Gutscheinheft für eine bestimmte Anzahl von Auskünften, die er innerhalb eines Jahres einziehen kann. Die in der Literatur bisher vorwiegend verwendeten Bezeichnungen 'Auskunftsempfänger' [2] und 'Anfragender' [3] sind dagegen nur eine Frage der Betrachtungsrichtung: Auch die Auskunftei kann an ihre Kunden Anfragen richten und um Auskünfte bitten.

Wesentlich schwieriger läßt sich ein brauchbarer Begriff für die Gruppe derjenigen finden, deren Kreditwürdigkeit ermittelt werden soll. 'Angefragter' [4], 'Beauskunfteter' [5] und 'Geschilderter' [6] sind in der Literatur gebräuchlich, aber weder sprachlich zufriedenstellend noch inhaltlich eindeutig: Auch hier kommt es auf die Richtung der Betrachtung an, da das Geben und Nehmen von Informationen zwischen den drei genannten Gruppen wechselseitig geschieht.

Wir wollen den in seiner Kreditwürdigkeit zu Beurteilenden im folgenden als 'Auskunftsbezogenen' bezeichnen. Alle Auskünfte, deren kritische Analyse Gegenstand der vorliegenden Arbeit ist, beziehen sich auf ihn und werden aufbereitet, um Dritten einen für ihre Entscheidung notwendigen Einblick in dessen wirtschaftliche Verhältnisse zu ermöglichen.

---

1) Der Preis für eine Auskunft schwankt je nach der insgesamt bezogenen Anzahl bei den führenden deutschen Handelsauskunfteien zwischen 50,-- DM für eine Einzelauskunft und etwa 8,--DM/Auskunft bei Abnahme von mehreren tausend im Jahr.
2) So u. a. Windolph, Albert, Auskunfteiwesen, a. a. O., S. 109, und Strunz, M., Das Auskunftswesen in seiner wirtschaftlichen Bedeutung, Leipzig 1932, S. 19.
3) So u. a. Hajdu, Georg, a. a. O., S. 9, und Müller, Fritz, Das kaufmännische Auskunftswesen, Diss. Köln 1928, S. 7.
4) So u. a. Müller, Fritz, a. a. O., S. 16, und Mahlberg, Walter, Das Auskunftswesen und seine Probleme, Sonderdruck aus: Grundriß der Betriebswirtschaftslehre, Band 13, Nachrichtendienst, Schriftverkehr und Reklame, Leipzig o. J., S. 139.
5) So Schimmelpfeng, Hans, a. a. O., S. 208.
6) So Windolph, Albert, Auskunfteiwesen, a. a. O., S. 109.

Offengeblieben ist bisher noch die Frage nach dem Standort der Handelsauskunfteien innerhalb der Wirtschaftswissenschaften. Eine übereinstimmende Zuordnung wurde in der Literatur lediglich hinsichtlich ihrer Dienstleistungsfunktion erzielt. SCHIMMELPFENG betrachtet sie als wirtschaftliche Hilfseinrichtung, die den Handels- und Verkehrsunternehmen zuzurechnen ist [1]. MAHLBERG ordnet das Auskunfteiwesen dem Verkehr, genauer dem Nachrichtenverkehr, zu, wobei sich die Berichterstattung vor allem auf die Kreditwürdigkeit Dritter bezieht [2]. Damit stellt er aber die reine Weitergabe von Informationen zu stark in den Vordergrund und betrachtet die Aufbereitung dieser Informationen nur als sekundär.

ARNECKE will die Auskunfteien der Gruppe Handel unterordnen, da "der Handel ... der 'beste Kunde' des Auskunftsgewerbes" sei [3]. Er muß die Auskunfteien innerhalb der Wirtschaftsverbände einer Fachgruppe unterstellen und hat dabei überwiegend praktische Gesichtspunkte vor Augen.

Das Charakteristikum der Handelsbetriebe ist die Kombination von Dienstleistungen mit dem Warenumsatz [4]. Bei der Auskunft wird aber keine Ware umgesetzt: Die Tatsache, daß die Auskünfte schriftlich weitergegeben werden, macht sie noch nicht zur Ware, da die Schriftform nicht wesentlich, sondern nur die billigste und Übertragungsfehlern gegenüber sicherste Art der Auskunftserteilung ist.

Wesentlich ist vielmehr der Inhalt der Auskunft, ihr Informationsgehalt. Wir wollen die Handelsauskunfteien daher als Informationsdienst betrachten. Bei diesen handelt es sich nach RÖPER um "Unternehmen, die ... unter anderem Tatsachen und Vorgänge, aber auch kombinatorische Betrachtungen, Vorschauen und subjektive Vermutungen und Deutungen

---

1) Schimmelpfeng, Hans, a. a. O., S. 340.
2) Mahlberg, Walter, a. a. O., S. 139.
3) Arnecke, Friedrich, Die Fachorganisation des deutschen Auskunfts- und Inkassogewerbes, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 7.
4) Buddeberg, Hans, Betriebslehre des Binnenhandels, 8. Lieferung der Reihe Die Wirtschaftswissenschaften (Hrsg. E. Gutenberg), Wiesbaden 1959, S. 10.

(background-Material) regelmäßig an feste Bezieher leiten" [1]. Damit kommt zum Ausdruck, daß die von den Handelsauskunfteien erstellten Leistungen sowohl die Weitergabe als auch die Aufbereitung von Informationen umfassen.

III. Historischer Abriß des Auskunfteiwesens

Die Anfänge des Auskunfteiwesens gehen bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück. Zwar war es auch schon vorher üblich, daß ein Kaufmann sich über einen Geschäftspartner, den er nicht persönlich kannte, bei Anbahnung der Handelsbeziehungen eine Auskunft besorgte, doch handelte der Auskunftgeber hierbei nicht gewerbsmäßig, sondern gab sein Wissen aus Gefälligkeit weiter. Diese Form der Auskunft wird in der Literatur übereinstimmend als geschäftsfreundliche oder Gefälligkeitsauskunft bezeichnet.

Dem Auskunftsuchenden standen zwei Möglichkeiten offen: Er wandte sich entweder an einen eigenen Geschäftsfreund, der seinerseits schon in Verbindung mit dem neuen Handelspartner stand, oder aber er ließ sich von diesem einen Geschäftsfreund als Referenz nennen, bei dem er dann Erkundigungen einholen konnte. Die so erhaltene Auskunft war naturgemäß subjektiv und hatte den weiteren Nachteil, daß sie überwiegend auf dem vorhandenen Wissensschatz des Auskunftsgebers beruhte, wobei es nur in Ausnahmefällen vorkam, daß der Auskunftgeber zur Befriedigung seines Geschäftsfreundes spezielle Recherchen ansetzte - ganz abgesehen davon, daß sich die Gefahr von bewußt unrichtigen Auskünften aus Gefälligkeit oder wirtschaftlicher Abhängigkeit heraus nie ausschließen ließ.

Als Auskunftgebende kamen neben Handelspartnern vor allem die Banken und die an den verschiedenen Börsen Tätigen in Betracht. Diese unentgeltlichen Gefälligkeitsauskünfte genügten den Anforderungen offensichtlich nicht mehr, als sich die Kreditgewährung im Warenverkehr in bisher unbekanntem Maße ausdehnte und zu einer neben dem Preis relevanten Kondition wurde.

---

1) Röper, Burkhardt, a. a. O., S. 186 f.

Die Erfindungen neuer Nachrichten- und Verkehrsmittel waren eine Voraussetzung für die Industrialisierung im 19. Jahrhundert. Erst hierdurch konnten neue Absatzgebiete erschlossen und damit die zu wesentlich größeren Ausbringungsmengen führenden neuen Fertigungsverfahren auch wirtschaftlich angewandt werden. Wenn vorher noch der Fernhandel die Ausnahme bildete, so war die örtliche Trennung von Käufer und Verkäufer nun die Regel. Vor allem in den sogenannten Gründerjahren der Mitte des vorigen Jahrhunderts ging diese Entwicklung sehr stürmisch voran, und es kam zu Wirtschaftskrisen, die den Geschäftsverkehr unsicher machten.

Das Informationsbedürfnis eines Kreditgebers wird immer von der Sicherstellung des von ihm gewährten Kredites bestimmt sein. Die hier nun in großem Umfang aufkommende Form des Lieferantenkredites ist in der Regel ein Personalkredit. Das bedeutet, daß über die Person des Kreditnehmers Informationen vorliegen müssen, die eine Beurteilung seiner Kreditwürdigkeit zulassen. Mit der wachsenden Entfernung zwischen Käufer und Verkäufer wurde eine eigene Erkundigung immer schwieriger, und auch die Gefälligkeitsauskunft genügte den veränderten Anforderungen sowohl in qualitativer als auch in quantitativer Hinsicht nicht mehr [1]. Qualitativ deswegen nicht, weil ein Kaufmann kaum noch in der Lage war, nur aufgrund seiner Erfahrungen die Kreditwürdigkeit eines Dritten zu beurteilen. Man denke nur daran, daß der Kreditnehmer diesem Dritten, den er laufend als Referenz angibt, bewußt prompt leistet, um anderweitig leicht neue Kredite zu erhalten [2]. In quantitativer Hinsicht konnte die Gefälligkeitsauskunft deswegen nicht genügen, weil als Nebenprodukt der eigentlichen Unternehmerleistung nicht alle die Aspekte zusammengetragen werden können, die zur Kreditwürdigkeitsbeurteilung notwendig sind.

---

1) Begriffe 'qualitative' und 'quantitative Beschränkungen' benutzt Hajdu, Georg, a. a. O., S. 22 ff. in diesem Zusammenhang, wobei er jedoch abweichend von uns als quantitative Beschränkung die Erscheinung ansieht, daß sich die Anfragen bei einzelnen Kaufleuten so häuften, daß dies ihre eigentliche Arbeit behinderte.

2) Bücken, Carl, Aufklärung über das Auskunftswesen, Aachen 1928, S. 9, berichtet sogar von Referenzaustauschangeboten in Zeitungsinseraten.

Als diese der Selbstbeurteilung der Kreditwürdigkeit gesetzten Grenzen immer deutlicher wurden, entstanden selbständige Institutionen, die sich gewerblich und ausschließlich der Auskunftserteilung widmeten. Die Notwendigkeit der gewerbsmäßigen Auskunftserteilung wird auch dadurch nachgewiesen, daß die Gründungen in einzelnen Ländern fast gleichzeitig und zunächst ohne jede Kenntnis voneinander erfolgten [1].

Da die Anfänge des Auskunfteiwesens in Europa und den U. S. A. in der deutschen Literatur ausführlich beschrieben worden sind, mag hier eine kurze Zusammenstellung genügen [2] [3].

Die ersten Bestrebungen, zu einer systematischen Krediterkundigung zu gelangen, sind aus England bekannt, wo der Kaufmann Perry um 1830 die in seiner Familie seit mehreren Generationen erstellten Aufzeichnungen

---

1) Vgl. Schimmelpfeng, Hans, a. a. O., S. 28.

2) Vgl. hierzu Gätcke, Max, Das kaufmännische Auskunftswesen in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Großbritannien, Diss. Hamburg 1901, S. 11-17; Hajdu, Georg, a. a. O., S. 14-18; Müller, Fritz, a. a. O., S. 12 f.; Stets, Walter, Die kaufmännische Auskunftserteilung, Leipzig 1921, S. 17-25; Teutenberg, Theo, Das Auskunftswesen in Amerika unter besonderer Berücksichtigung der Unternehmerorganisationen, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 19. Jg. (1925), S. 530-579; Windolph, Albert, Auskunfteiwesen, a. a. O., S. 103 f.; Zergiebel, Dankmar, Der Kreditschutz in Handel und Gewerbe -insbesondere die Vereine Creditreform, Diss. Marburg (Lahn) 1921, S. 25 f.

3) Wir beschränken uns im folgenden hauptsächlich auf einige Entwicklungsdaten in Deutschland. Einen Überblick über die wesentliche Entwicklung im Ausland gibt u. a. Kurt, Maria, Entwicklung des Auskunftswesens, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 12. Jg. (1917/18), S. 155-181.

als Grundlage für die Warnung der Kaufmannschaft vor kreditunwürdigen Geschäftspartnern benutzte. Auch in den U. S. A. liegen die Anfänge einer organisierten Krediterkundigung in dieser Zeit. Hier schlossen sich zunächst Kaufleute als Interessengemeinschaft zusammen, bevor 1941 die erste gewerbliche Auskunftei gegründet wurde: die "Mercantile Agency, Lewis Tappan & Co., Proprietors". 1859 ging das Unternehmen an den Mitarbeiter Dun über und hatte als "The Mercantile Agency of America, R. G. Dun & Co." die größte Bedeutung bei der Entwicklung des Auskunfteiwesens [1].

Daneben vermochte nur noch die 1849 gegründete "The Bradstreet Company", New York, ihre Tätigkeit auf ganz Nordamerika zu erstrecken [2]. Diese beiden Unternehmen überzogen die ganzen U. S. A. und Kanada mit einem Netz von Zweigstellen und haupt- oder nebenberuflich für sie tätigen Korrespondenten. Ihre Marktstellung wurde schnell so stark, daß bis heute kein weiteres Unternehmen tätig wurde, das sowohl überregional als auch über mehr als eine Branche Auskünfte gibt.

Lediglich zwei vereinsmäßig aufgebaute Auskunftsorganisationen, die sich um die Jahrhundertwende bildeten, müssen noch Erwähnung finden: "The National Association of Credit Men" [3] und "The Retail Credit Men's National Association" [4].

Laufend neu erschlossene Gebiete und damit verbundene Unternehmensgründungen sowie die Weiträumigkeit des Landes begünstigten den Aufschwung der Wirtschaftsauskunfteien, die als Mittler bald allgemeine Anerkennung fanden, da die Unmöglichkeit erkannt wurde, stets zu einer unmittelbaren Beurteilung des Geschäftspartners zu gelangen [5].

---

1) Zur Unternehmensgeschichte vgl. Foulke, Roy A., The Sinews of American Commerce, ohne Ort 1941, S. 287 ff.
2) Zur Unternehmensgeschichte vgl. Foulke, Roy A., a. a. O., S. 297 ff.
3) Vergl. hierzu unsere Ausführungen auf S. 103 ff.
4) Vgl. hierzu Teutenberg, Theo, a. a. O. S. 578 f.
5) Vgl. Ettinger, Richard / Golieb, David, E., Credits and Collections, 4. Aufl., Englewood Cliffs, N. J. 1956, S. 130.

Das erste Auskunftsbüro wurde in Deutschland durch S. Salomon 1859 in Dresden gegründet, und drei Jahre später entstand in Berlin die Auskunftei "Lesser & Liman". Seinen eigentlichen Aufschwung bekam das deutsche Auskunftswesen aber erst, als Wilhelm Schimmelpfeng 1872 in Berlin und Frankfurt/Main ein Unternehmen errichtete. W. Schimmelpfeng hat sich vor allem in vielen Aufsätzen zu den nunmehr auftauchenden Fragen des neuen Gewerbezweiges geäußert und so auf die Entwicklung des Auskunftswesens großen Einfluß gehabt.

Neben der "Auskunftei Wilhelm Schimmelpfeng" haben in Deutschland noch die "R. G. Dun & Co." (1876 Eröffnung der ersten Filiale in Berlin), die Auskunftei "Martin Bürgel" (gegründet 1885, seit 1904 "Kartell der Auskunfteien Bürgel") und der 1883 in Leipzig als Zentrale für einzelne Vereine gegründete "Verband der Vereine Creditreform, e. V." Bedeutung erlangt. Letztgenannter ist der einzige Zusammenschluß auf vereinsmäßiger Basis, der bis heute Bestand hat und ging aus dem "Verein Barzahlung Mainz" hervor, der sich zunächst allgemein gegen die damaligen Zahlungsgebräuche wandte [1].

Die Firma Bradstreet baute in Europa kein eigenes Filialnetz auf, sondern schloß 1887 mit Schimmelpfeng einen Vertrag zur gegenseitigen Interessenwahrnehmung, wonach beide Firmen die benötigten Informationen über europäische und nordamerikanische Unternehmen austauschten [2].

Zur selben Zeit, als die ersten Auskunfteien gegründet wurden, entstanden in Deutschland auch viele Schutzgemeinschaften, die sich meist aus Angehörigen der gleichen Branche zusammensetzten und in besonderen

---

1) Zergiebel, Dankmar, a. a. O., S. 25.
2) Teutenberg, Theo, a. a. O., S. 540.

'schwarzen Listen' vor säumigen Schuldnern warnten [1]. Diese Einrichtungen verloren an Bedeutung, als die ersten wirksam arbeitenden Auskunfteien auftraten, weil sich zeigte, daß das ihnen zur Verfügung stehende Informationsmaterial keinen ausreichenden Schutz gewährte. Die Mitglieder einer Schutzgemeinschaft gaben oft aus Furcht vor ihren mächtigen Schuldnern oder auch, um der Konkurrenz nicht zu nutzen, ihr Wissen nicht preis. Sie mußten auch eine Gefahr für ihre eigenen Außenstände sehen, wenn die gesamte Branche ihren Schuldnern den Kredit sperrte. Hinzu kommt, daß eine etwaige Warnung auf einer Liste nur nachträglich erfolgen kann, daß sie also niemals für alle Mitglieder präventiven Charakter hat.

Die Auskunfteien waren von Anfang an heftigen Angriffen der Öffentlichkeit ausgesetzt. Ihre Recherchen wurden als Eingriffe in die Privatsphäre aufgefaßt und vor allem da angeprangert, wo die Anfangsmängel, die sich nicht vermeiden ließen, auf Mißstände hindeuteten, die als willkommener "Aufhänger" für die Ablehnung der gesamten Auskunfteitätigkeit dienten.

Führt man sich die Vielzahl von Mißbrauchsmöglichkeiten und die hierdurch entstandene Gefahr für den einzelnen Unternehmer vor Augen, so wird es nicht verwundern, wenn das gewerbliche Auskunftswesen zunächst auf eine große Gegnerschaft stieß, die ihre Bedenken auch in zahlreichen Schriften

---

1) Vgl. Zergiebel, Dankmar, a. a. O., S. 24, der als Spitzenorganisationen den "Verband der Schutzgemeinschaften für Handel und Gewerbe", gegründet 1863, und den "Verband gewerblicher Schutzgemeinschaften", gegründet 1867, aufführt und als weitere später erfolgte Zusammenschlüsse den "Deutschen Kreditorenverband", den "Kreditorenverein für die Gold-, Silberwaren- und Uhrenindustrie" sowie den "Gläubigerschutzverein dür das feindliche Ausland" nennt. Teutenberg, Theo, Der Kreditschutz in Handel und Industrie und seine volkswirtschaftliche Bedeutung. Diss. Köln 1929, S. 17 f., weist auf den Zusammenschluß der größeren Gläubigerschutzverbände in dem "Kartell Deutscher Gläubigerschutzverbände" hin. Gegen die von diesem Kartell angedrohte Maßnahme der Kreditsperre wurde 1923 eine Kartellverordnung erlassen, nach der Kreditsperrmaßnahmen der Einwilligung des Kartellgerichtes bedürfen.

veröffentlichte. Die Härte des literarisch geführten Kampfes spiegelt sich in den Titeln wider [1]. Auch SCHIMMELPFENG bekämpfte in Zeitschriftenartikeln [2] die oft unzulänglichen Voraussetzungen, unter denen Auskunfteien in großer Zahl gegründet wurden und deren Inhaber sich als "moderne Raubritter" [3] betätigten.

Schon sehr früh führten die Bedenken gegen die Auskunfteien dazu, daß man versuchte, ihre Tätigkeit durch einen staatlichen Akt zu beenden oder doch wenigstens unter Kontrolle zu bringen. Bereits 1872 prüfte das Preußische Handelsministerium die Zulässigkeit der Auskunfteien [4]. Es kam dann zu einer Reihe von Enquêten, die vor allem von Handelskammern verfaßt wurden und im allgemeinen neben bestimmten Reformvorschlägen grundsätzlich die Notwendigkeit des gewerbsmäßigen Auskunftswesen bejahten [5].

In einer Neufassung der "Gewerbeordnung für das Deutsche Reich" vom 30.6.1900 werden in § 35 auch gewerbsmäßige Auskunfteien erfaßt, denen bei Vorliegen bestimmter Unzuverlässigkeiten der Betrieb untersagt werden kann [6]. Daß sich das Auskunftswesen auch zu dieser Zeit noch nicht konsolidiert hatte, geht aus einer Untersuchung BÜCKENS hervor, wonach 1912 von 228 Auskunfteiinhabern in 80 deutschen Städten 138 den Offenbarungseid geleistet hatten, 85 unpfändbar und lediglich 5 zahlungsfähig waren [7].

---

1) So z.B. Aktiengesellschaft 'Pionier', Die Auskunftsbureaux -ein soziales Übel, Berlin 1899; Hartmann, R., Sensationelle Enthüllungen über Auskunftsbureaux, ohne Ort, ohne Jahr; Kesseler, Arthur, Mehr Licht über das kaufmännische Auskunftswesen, Berlin 1896; Adamski, S., Eine moderne Vehme, ohne Ort 1890. Diese Quellen wurden zitiert nach Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 537 ff.
2) Eine Zusammenstellung der Publikationen von Wilhelm Schimmelpfeng erfolgte in Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 540.
3) Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 50.
4) Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 80.
5) Vgl. Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 287 ff.
6) Reichsgesetzblatt 1900, Nr. 47, S. 884.
7) Bücken, Carl, a.a.O., S. 90.

Allerdings liegt bei der eindeutig zweckbetont gegen die Kleinstauskunfteien gerichteten Diktion der BÜCKENschen Schrift der Verdacht nahe, daß hier keine repräsentative, sondern eine willkürliche Auswahl aus den etwa 1000 Auskunfteien [1] getroffen wurde.

Die hohe Zahl illiquider Unternehmen läßt sich jedoch nicht ausschließlich auf die von manchen Unternehmen gehandhabte unsolide Geschäftsabwicklung zurückführen [2]. Das zeigt der Konkurs so renommierter Handelsauskunfteien wie Lesser & Liman und der für die Texilbranche tätigen Fachauskunftei Adolf Häusermann im Jahre 1916 [3]. Der Konkurrenzkampf zwischen führenden deutschen Auskunfteien und R. G. Dun & Co. hatte bis zum Ausbruch des 1. Weltkrieges zu immer ungünstigeren Konditionen gezwungen, denen sich auch die kleineren Auskunfteien anpassen mußten.

Dennoch setzten sich die Auskunfteien als ein Instrument des Kreditschutzes allmählich durch und gelangten neben der Kreditversicherung zu wachsender Bedeutung. Diese beiden Kreditschutzarten fanden eine Verbindung, als die Hermes Kreditversicherungsbank 1918 die seit dem Kriegseintritt der U. S. A. unter Zwangsaufsicht gestellte R. G. Dun & Co. übernahm und als "Deutsche Auskunftei (vormals R. G. Dun & Co.) G. m. b. H." betrieb [4].

Der Krieg vernichtete einen großen Teil des Auslandsvermögens deutscher Auskunfteien, und der Versailler Vertrag untersagte ihnen die Errichtung von Filialen in den Entente-Ländern [5]. Die Folgezeit wurde zu einer ernsten finanziellen Belastungsprobe, als die Inflationserscheinungen so zunahmen, daß immer weniger Kredite gewährt wurden und Auskünfte

---

1) Bücken, Carl, a. a. O., S. 89.
2) Sie lag vor allem darin, daß die Auskunfteien Abonnements für eine bestimmte Zahl von Anfragen gegen Vorauszahlung verkauften, ihren später fälligen Verpflichtungen dann aber nicht immer nachkamen.
3) Vgl. Bücken, Carl, a. a. O., S. 84.
4) Vgl. Hajdu, Georg, a. a. O., S. 18.
5) Mahlberg, Walter, a. a. O., S. 197.

ohnehin kaum noch Bedeutung hatten, da sich die Geschäftsverhältnisse in der kurzen Zeit zwischen Anfrage und Auskunftserteilung grundlegend geändert haben konnten. BÜCKEN glaubte, daß die Auskunfteien diesen Zustand nicht länger als bis zu der 1923 erfolgten Währungsumstellung auf Goldmark hätten überdauern können [1].

Mit dem Aufkommen des Teilzahlungskredites fanden sich 1927 erstmals die führenden deutschen Handelsauskunfteien zur Zusammenarbeit bereit, als Schimmelpfeng, Creditreform, Bürgel und die Deutsche Auskunftei eine Evidenzzentrale errichteten [2]. Von ihr sollten Unterlagen zur Beurteilung von Privatpersonen gesammelt und Abzahlungskredite registriert werden, um so den Kreditbetrug soweit wie möglich zu verhindern [3] [4].

Ebenfalls 1927 schlossen diese vier Auskunfteien ein Abkommen mit dem "Zentralverband des deutschen Großhandels e. V.", das den Mitgliedern der angeschlossenen Fachverbände besonders günstige Preise für Auskünfte bei den vier Vertragsauskunfteien einräumte. Die Mitglieder mußten sich dafür verpflichten, sowohl laufend über die allgemeinen Erfahrungen zu berichten, die sie mit ihren Kunden machten und die zur Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Bedeutung waren, als auch auf besondere Anfragen der Evidenzzentrale hin diese über spezielle Daten und Vorfälle zu informieren [5]. Damit wurde zum ersten Male der Versuch gemacht, die Mitarbeit der Auskunfteikunden als Informationsquelle systematisch zu erschließen.

---

1) Bücken, Carl, a. a. O., S. 34. Bücken war Leiter der Zentrale des Kartells der Auskunfteien Bürgel.
2) Vgl. Grießbauer, H. W., Auskunftswesen, Mannheim 1954, S. 407 f. und Mahlberg, Walter, a. a. O., S. 217 f.
3) Vgl. Mahlberg, Walter, a. a. O., S. 217 f.
4) Die Evidenzzentrale stellte später ihre Tätigkeit wieder ein (Grießbauer, H. W., a. a. O., S. 407). Eine ähnliche Aufgabe hat die 1926 von Banken gegründete und noch heute als Evidenzzentrale für Konsumentenkredite tätige "Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung" (Schufa).
5) Vgl. Mahlberg, Walter, a. a. O., S. 244 ff.

Die Wirtschaftskrise offenbarte von neuem Mißstände im Auskunfteiwesen, die vor allem dadurch hervorgerufen wurden, daß grundsätzlich jeder eine Auskunftei eröffnen konnte; seine fehlende fachliche Qualifikation zeigte sich erst, wenn er schon Schaden angerichtet hatte. Von den Anfragenden wurden vielfach aus Bequemlichkeitsgründen nur noch sogenannte Kurzauskünfte gefordert, die im wesentlichen lediglich die Angabe eines empfohlenen Höchstkredites beinhalteten [1]. Zu diesen schematischen Auskünften fühlten sich nun sehr viele berufen: STRUNZ schätzte die Zahl der Auskunfteien in Deutschland auf 2.000 [2]. Die Diskussionen um die hiergegen zu unternehmenden Maßnahmen erloschen sofort, als 1934 alle Auskunfteien durch die "Anordnung des Reichswirtschaftsministers, betreffend die Anerkennung der Fachgruppe Auskunftsgewerbe" zwangsorganisiert wurden [3].

Mit dieser Zwangskonsolidierung war eine 70jährige Epoche zu Ende gegangen, in der sich die gewerblichen Auskunftsunternehmen zu einem bedeutenden Faktor im Wirtschaftsleben entwickelt hatten, in der sie aber auch bis zuletzt große Widerstände von innen und außen zu bekämpfen hatten. Von innen, da es ihnen nicht gelang, ihren Gewerbezweig von unsauberen Elementen freizuhalten und von außen, da die Öffentlichkeit ihrer Tätigkeit infolgedessen mit stetigem Mißtrauen gegenüberstand.

In der Literatur wurde das Auskunfteiwesen nach 1933 zunächst nur noch im Rahmen historischer Reminiszenzen behandelt. Das am 1.2.1939 erlassene "Gesetz zur Beseitigung von Mißständen im Auskunfts- und Detektivgewerbe" [4] wurde durch Artikel II Ziffer 4 des "Vierten Bundesgesetzes zur Änderung der Gewerbeordnung" vom 5. Februar 1960 aufgehoben und durch die Neufassung des § 35 der Gewerbeordnung ersetzt [5].

---

1) Vgl. Albrecht, F., Lage und Aufgaben des deutschen Auskunftswesens, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 9.
2) Strunz, M., a.a.O., S. 61.
3) Arnecke, Friedrich, Die Fachorganisation des deutschen Auskunfts- und Inkassogewerbe, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 6.
4) Reichsgesetzblatt Teil I, 1939, S. 266.
5) Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1960, Nr. 6, vom 10.2.1960, S. 61 ff.

Als Handelsauskunfteien unserer Definition [1] können heute in Deutschland nur noch wenige Unternehmen gelten. Die Deutsche Auskunftei (vormals R. G. Dun & Co.) G. m. b. H. fusionierte mit der Auskunftei W. Schimmelpfeng G. m. b. H. [2] 1937 unter der Firma "Auskunftei W. Schimmelpfeng - Deutsche Auskunftei (vormals R. G. Dun & Co.) G. m. b. H.". Der Verband der Vereine Creditreform mußte seine Tätigkeit nach dem Ende des 2. Weltkrieges in Leipzig einstellen. Er wurde von der neugegründeten "Creditreform-Zentralverwaltung e. V." in Neuß/Rhein fortgeführt. Das Kartell der Auskunfteien Bürgel wurde 1946 in die "Vereinigten Auskunfteien Bürgel" umgewandelt, weil die Besatzungsbehörden an der Bezeichnung 'Kartell' Anstoß nahmen.

Diese drei Handelsauskunfteien sind derzeit die einzigen Mitglieder des "Verbandes der Handelsauskunfteien e. V.", Hamburg. Neben ihnen haben heute noch die seit Ende des 19. Jahrhunderts in Deutschland tätigen "Wys Muller-Auskunfteien" sowie die 1949 errichtete "Dun & Bradstreet G. m. b. H." Bedeutung.

---

1) d. h. Auskunfteien, deren Tätigkeit überwiegend auf die Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Unternehmen gerichtet ist.

2) Die bis 1929 als Einzelfirma geführte Auskunftei W. Schimmelpfeng wurde danach in eine G. m. b. H. umgewandelt, deren Anteile von einem Konsortium übernommen wurden, dem u. a. die Hermes Kreditversicherungsbank A. G. nahesteht (vgl. Hajdu, Georg, a. a. O., S. 18).

IV. Abgrenzung des Untersuchungsobjektes

Gegenstand der vorliegenden Untersuchung sind die Auskunftsberichte einer deutschen und zweier nordamerikanischer[1] Handelsauskunfteien. Von Auskunfts b e r i c h t e n sprechen wir, um zu zeigen, daß sich unsere Untersuchung lediglich auf die in schriftlicher Form gewährten Auskünfte bezieht. Darüber hinaus gewähren die Handelsauskunfteien auch noch telefonische Auskünfte, bei denen ein Abriß des im Archiv vorrätigen Materials verlesen wird[2]. Wird im folgenden von Auskünften gesprochen, dann liegt stets die Berichtsform zugrunde.

Die Leistungen der für die Darstellung ausgewählten Handelsauskunfteien sind nicht immer als repräsentativ für das jeweilige Land anzusehen. Sie stellen vielmehr die innerhalb ihres Raumes und ihrer spezifischen Zielsetzung derzeitig höchsten Entwicklungsstufen dar. Dabei läßt sich für Deutschland sagen, daß die fünf führenden Unternehmen[3] sowohl im Inhalt als auch in der Form weitgehend gleichartige Auskünfte erstellen. Die kleineren Handelsauskunfteien mit vorwiegend lokaler Bedeutung sowie die nicht von der Institution, wohl aber von ihrer Funktion her dem Auskunfteiwesen zuzurechnende Auskunftstätigkeit von Verbänden und staatlichen Instanzen erbringen meist qualitativ geringere oder aber auf bestimmte Informationsquellen beschränkte Leistungen.

---

1) Der Sitz der amerikanischen Institute befindet sich in den U. S. A. Da jedoch beide auch in Kanada eine bedeutende Anzahl Niederlassungen haben und in ihrer Tätigkeit die U. S. A. und Kanada als einen Wirtschaftsraum ansehen, erscheint ihre Bezeichnung als 'nordamerikanische' Handelsauskunfteien gerechtfertigt.

2) Mahlberg, Walter, a. a. O., S. 213 f., zeigt die Gefahren der mündlichen Auskunft auf, die in kleineren Orten vor allem von Vertretern auch direkt bei den Auskunftsschaltern der Niederlassungen eingeholt werden.

3) Das sind Bürgel, Creditreform, Dun & Bradstreet, Schimmelpfeng und Wys-Muller.

V. Problemstellung und Gang der Untersuchung

Die sich bisher mit dem Auskunfteiwesen auseinandersetzenden Arbeiten stellen, soweit uns bekannt, diejenigen Probleme in den Vordergrund, die sich für die Unternehmensführung der Handelsauskunfteien ergeben. Sie diskutieren die Informationsbeschaffung und -verwertung sowie die innerbetriebliche Organisation. Daneben werden auch die bei der Leistungsverwertung auftretenden Haftungsgrenzen erörtert und akute Mißstände aufgezeigt, denen dann meist verschiedene Reformvorschläge - z.B. Kautionsstellung, Verstaatlichung, Konzessionierung - folgen. Die amerikanischen Publikationen beschränken sich vorwiegend auf die reine Darstellung der Tätigkeit von Handelsauskunfteien.

Die vorliegende Untersuchung bezieht sich demgegenüber auf das Produkt der Auskunfteitätigkeit, die fertige Auskunft. Ihre Bedeutung als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung der Abonnenten soll aufgezeigt werden, indem die Aussagefähigkeit der einzelnen Auskunftselemente geprüft wird.

Wir zeigen zunächst die Funktion der Handelsauskunfteien, die die aus einer Vielzahl von Informationsquellen bezogenen Informationen zu einer geschlossenen Auskunft umwandeln und untersuchen dann die Anforderungen, denen diese Auskünfte genügen müssen.

Daran anschließend wird den Berichten einer führenden deutschen Handelsauskunftei die derzeitige aussagefähigste Auskunftserteilung zweier nordamerikanischer Handelsauskunfteien exemplarisch gegenübergestellt. Der Darstellung folgt jeweils eine Diskussion der Leistungserstellung im Hinblick auf die gestellte Zielsetzung, um dann in einem Vergleich die durch auftretende Mängel hervorgerufene unterschiedliche Aussagefähigkeit herauszuarbeiten. Da die Aussagefähigkeit der Auskünfte durch ihre Grenzen für die genannte Zielsetzung abgesteckt wird, ist es wesentlich, bei den jeweiligen Auskunftselementen diese Grenzen zu ermitteln.

Wir wollen dabei zwischen Grenzen grundsätzlicher und vorübergehender Natur unterscheiden. Letztgenannte bezeichnen wir als 'Mängel'. Sie werden durch die unterschiedliche Qualität der Leistungserstellung bei den einzelnen Handelsauskunfteien hervorgerufen, und ihre Beseitigung ist zu-

mindest denkbar [1]. Dagegen bleiben die grundsätzlichen Grenzen bei jeder noch so vollkommenen Informationsbeschaffung und -aufbereitung bestehen.

Mit dem Leistungsvergleich soll gezeigt werden, wie diese Mängel durch Verbesserung der Leistungsqualität ausgeschaltet werden können. Treten Mängel nur bei bestimmten Handelsauskunfteien auf, so ist erwiesen, daß es sich hierbei nicht um grundsätzliche Grenzen handeln kann. Darüber hinaus gibt es jedoch auch Mängel in den Auskünften, die zwar allen Auskunfteien gemeinsam sind, die aber dennoch keine grundsätzlichen Grenzen der Aussagefähigkeit darstellen. Ihre Beseitigung wäre derzeit mit nicht tragbaren Kosten verbunden, oder aber sie sind durch die noch nicht ausreichende technische Entwicklung der Informationsübertragung bedingt.

Demgegenüber ist es von Bedeutung, die der Aussagefähigkeit von Auskünften grundsätzlich gesetzten Grenzen zu erkennen. Der letzte Teil der Arbeit versucht, diese Grenzen herauszustellen. Nur in Kenntnis der Schranken, die ihrer Tätigkeit gesetzt sind, können sich die Handelsauskunfteien auf eine wirksame Erhöhung der Aussagefähigkeit ihrer Berichte konzentrieren.

---

1) Die Qualität der Leistungserstellung ist nicht nur von innerbetrieblichen Faktoren, sondern auch vom staatlichen Datenkranz abhängig.

B. Die Transformationsfunktion der Handelsauskunfteien

I. Die Handelsauskunfteien als Informationsquelle

Die notwendige Tendenz zur Produktion großer Stückzahlen bewirkt eine stetige Ausweitung der Wirtschaftsbeziehungen, die durch die zunehmende Verbreitung und Verbesserung von Transport- und Kommunikationsmitteln begünstigt wird. Die Distanz zwischen Verkäufer und Käufer kann dadurch immer größer werden, wobei die Möglichkeit ständiger persönlicher Beziehungen zwischen beiden jedoch schwindet. Da es vor allem bei der Gewährung eines Lieferantenkredites unerläßlich ist, daß dem Verkäufer bestimmte Tatbestände über den Käufer bekannt sind, wird eine Hilfsinstitution benötigt, wenn die eigene Beobachtungsmöglichkeit aus räumlichen oder sonstigen Gründen nicht mehr ausreicht. Für die den Kreditverkehr betreffenden Informationen wird diese Institution u. a. von den Handelsauskunfteien dargestellt.

Die von den Handelsauskunfteien in Berichtsform aufbereiteten Informationen könnten von den Abonnenten zwar meist auch selber eingeholt werden, jedoch nur unter erheblich größerem Aufwand. Aus Kostengründen könnten vor allem nicht so umfangreiche Recherchen angestellt werden wie von den Handelsauskunfteien, die durch das Sammeln und Gewichten einer Vielzahl von Informationen zu einer Objektivierung und damit Werterhöhung der Auskünfte beitragen. Sie können darüber hinaus infolge ihres größeren Einflusses auch mit einer höheren Informationsbereitschaft einzelner Informanden rechnen.

Letztlich ist es auch von Bedeutung, daß mit der Konzentration der Informationssammlung in Spezialunternehmen ein kontinuierlicher Informationsfluß erzeugt wird, der von dem sporadischen Bedarf einzelner Abonnenten weitgehend unabhängig ist. Die Informationen, die der Abonnent bei der Kreditentscheidung erst ad hoc zusammentragen müßte, versucht die Handelsauskunftei durch Vorausarbeit bereitzuhalten; sie ist daher auch als Hilfsmittel zur Überwindung von Zeit und Raum bezeichnet worden [1].

---

1) Schimmelpfeng, Hans, a. a. O., S. 95.

Ihre volkswirtschaftliche Bedeutung liegt darin, daß sie dem Kreditwürdigen zu Kredit verhilft, den sie von dem Kreditunwürdigen fernhält und den Kreditstrom damit tendenziell in Richtung des höchsten Ertrages lenkt.

Wenn wir die Handelsauskunfteien im Rahmen der arbeitsteiligen Wirtschaft als Spezialunternehmen für die Sammlung und Aufbereitung von Informationen für die Kreditentscheidung ansehen, so muß darauf hingewiesen werden, daß sie für ihre Abonnenten nicht die einzige, sondern eine unter mehreren Informationsquellen bleibt. Sie zählt zu der Gruppe der sekundären Informationsquellen, die ohne direkte Kenntnis der einzelnen betrieblichen Vorgänge nur aufgrund der nach außen dringenden Meldungen arbeiten. Infolgedessen wird sie kaum über alle Daten verfügen können, die zu einer exakten Unternehmensbeurteilung notwendig sind.

Weitere Informationsquellen stehen in den sonstigen wirtschaftlichen Informationsdiensten mit Analysen und Übersichten aus einzelnen Wirtschaftsbereichen, den Nachrichtenvermittlern, Banken, Börsen, staatlichen Einrichtungen [1] sowie den jeweiligen Geschäftspartnern zur Verfügung.

Viele dieser Informationsquellen können für die Kreditentscheidung wichtige Informationen liefern. Die besondere Bedeutung der Handelsauskunftei liegt darin, daß sie alle anderen aufgeführten, allgemein zugänglichen Informationsquellen auswertet, darüber hinaus noch eigene Recherchen anstellt und die Ergebnisse in eine eigene auf die speziellen Belange der Abonnenten zugeschnittene Auskunft umwandelt. Sie kann "als veredeltes Produkt aus dem Zusammenwirken sämtlicher anderen Publizitätsfaktoren, die gleichsam das Rohmaterial der Auskunft bilden" [2], eine höchstmögliche Informationsfülle bieten. Je vollständiger das Bild des Auskunftsbe-

---

1) Von Bedeutung sind hier Auskunft erteilende Stellen wie das U.S. Department of Commerce -Bureau of Foreign Commerce, das die amerikanischen Exporteure mit Auskünften über ausländische Unternehmen beliefert.

2) Hajdu, Georg, a.a.O., S. 56.

zogenen gezeichnet wird, desto fundierter kann auch die Kreditentscheidung sein.

Hier sei auch noch auf eine Abgrenzungskriterium zu den Kreditversicherungen hingewiesen, als deren Ersatz Handelsauskunfteien in der Praxis früher häufig angesehen wurden. Die Kreditversicherung dient dazu, einen anfallenden Verlust abzudecken, greift also erst nach der Verlustentstehung ein, während die Handelsauskunftei durch ihre Tätigkeit gerade das Entstehen des Verlustfalles verhindern und damit vorbeugend wirken will.

II. Die Informationsquellen der Handelsauskunfteien

1. Systematisierung der Informationsquellen

Die Informationsquelle 'Handelsauskunftei' trägt ihrerseits die Informationen aus einer Fülle von Quellen zusammen, die wir wie folgt systematisieren wollen:

Informationsquellen mit amtlichem Charakter:

Handelsregister, Genossenschaftsregister, Schiffsregister, Vereinsregister, Güterrechtsregister, Strafregister, Grundbuch, Schuldnerverzeichnis, Patentrolle, Gewerbesteuerrolle, Melderegister, Bundesanzeiger, Gesetzesblätter, Börsen.

Informationsquellen mit nichtamtlichem Charakter:

a) Veröffentlichungen redaktioneller Art:
Nachschlagewerke, Nachrichten- und Informationsdienste, Zeitungen und Zeitschriften.

b) Interessenvertreter der Auskunftsbezogenen:
Verbände, Industrie- und Handels- bzw. Handwerkskammern.

c) Geschäftspartner der Handelsauskunfteien:
Abonnenten, Lieferanten, der Auskunftsbezogene selbst, Referenzen des Auskunftsbezogenen, Gewährsleute, Korrespondenten. Banken, Schufa.

Zu Unrecht werden auch Rechercheure und das Archiv in der Literatur häufig als Informationsquellen aufgeführt. Die Rechercheure erarbeiten die Auskünfte durch Ausbeutung der genannten Informationsquellen. Sie haben zu vielen Informanden persönlichen Kontakt und können daher bei ihnen oft eine hohe Informationsbereitschaft erzielen. Das Archiv ist als die historische Form aller gewonnenen Informationen, die dort nach bestimmten Gesichtspunkten aufbewahrt werden, anzusehen. Dieses Archiv muß als das Kernstück aller Auskunfteien gelten, deren besonderes Kennzeichen ja im Sinne ihres Wortschöpfers die systematische Sammlertätigkeit ist.

Das angeführte Gliederungsschema schließt nicht aus, daß eine bestimmte Information aus mehreren Gruppen innerhalb der Systematik zugleich erhalten werden kann. So lassen sich beispielsweise bestimmte historische Tatbestände sowohl aus Registern als auch aus Veröffentlichungen redaktioneller Art oder von Geschäftspartnern der Handelsauskunfteien beziehen.

2. Abriß der Bedeutung wesentlicher Informationsquellen

Die wichtigsten Informationsquellen sollen kurz näher erläutert werden. Das Handelsregister hat vor allem für die Ermittlung der Eigentumsverhältnisse und der Vertretungsbefugnisse eines Unternehmens Bedeutung. Da den Handelsauskunfteien neben den reinen Registereintragungen auch die zugrundeliegenden Akten zugänglich sind, lassen sich hier wichtige Informationen sammeln. Während das Handelsregister nur Vollkaufleute enthält, kann der Name des Gewerbeträgers bei Minderkaufleuten aus der Gewerbesteuerrolle entnommen werden.

Das Schiffsregister hat rechtlich die gleiche Bedeutung wie das Grundbuch, kann im Gegensatz zu diesem jedoch ohne Nachweis eines berechtigten Interesses eingesehen werden. Dieser in der Bundesrepublik für das Grundbuch nach § 12 der Grundbuchordnung notwendige Nachweis kann von den Handelsauskunfteien in der Regel nicht geführt werden. In den U.S.A. ist das Grundbuch dagegen öffentlich.

Auch das Strafregister kann derzeit nicht eingesehen werden, wird aber hier der Vollständigkeit halber mit aufgeführt, da 1897 eine Ausnahmeregelung für Schimmelpfeng geschaffen wurde [1].

1) Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 151.

Gemäß § 915 Abs. I der Zivilprozeßordnung führen die Amtsgerichte ein Verzeichnis der geleisteten Offenbarungseide, der Haftanordnung zur Erzwingung des Offenbarungseides und der mangels Masse abgelehnten Konkursverfahren. Aus diesem Schuldnerverzeichnis, dessen Eintragung nach spätestens drei Jahren wieder zu löschen sind, können die Handelsauskunfteien auf Antrag Abschriften erhalten.

Die Industrie- und Handelskammern stellen Wechselprotestlisten zusammen, die auch den Handelsauskunfteien zugänglich sind. Ebenso wie die Wirtschaftsverbände unterhalten sie oft besondere Auskunftsstellen, die Informationen über ihre Mitglieder erteilen.

Die Abonnenten werden ersucht, ihre bisherigen Erfahrungen mit dem Auskunftsbezogenen zu schildern. Sind sie dessen Lieferanten, werden sie auch bei zukünftigen Recherchen vor allem um die Erfahrungen in der Zahlungsabwicklung gebeten. Auch der Auskunftsbezogene selbst erhält die Möglichkeit, durch Selbstangaben zur Kreditwürdigkeitsbeurteilung notwendige Unterlagen einzureichen und Referenzen zu benennen, deren Ergebnisse dann mit den weiteren Informationen verglichen werden. Als Gewährsleute bezeichnen wir diejenigen Informanden, die aufgrund ihrer Vertrautheit mit den örtlichen oder Branchenverhältnissen den Handelsauskunfteien aus Gefälligkeit und daher kostenlos zur Verfügung stehen. Auch die Korrespondenten berichten überwiegend aus ihrer Erfahrung, ermitteln darüber hinaus aber auch speziell für einzelne Anfragen. Für ihre Tätigkeit erhalten sie eine Vergütung. Ebenso wie bei den Gewährsleuten besteht bei ihnen die Gefahr, daß in der Beurteilung Auskunftsbezogener persönliche Ansichten als Tatsachen dargestellt werden. Dem die Auskunft zusammenstellenden Rechercheur bleiben kaum Kontrollmöglichkeiten.

Die Zusammenarbeit mit den Banken ist für die Handelsauskunfteien von unterschiedlicher Ergiebigkeit. Unter Hinweis auf das Bankgeheimnis werden meist nur sehr allgemeine Auskünfte gegeben, bei denen die Auskunftei dann versucht, zwischen den Zeilen zu lesen [1]. In den U. S. A.

---

1) Zum Problem und den rechtlichen Auswirkungen des Bankgeheimnisses vgl. Milroy, John R., The Legal Problem of Disclosure of Customer Information, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 45, August 1963, S. 495 ff. und Sichtermann, S., Bankgeheimnis und Bankauskunft, 2. vollst. neubearb. Auflage, Frankfurt/M. 1966, S. 35 ff.

ist die Informationsbereitschaft der Banken wesentlich höher als in Deutschland. Angaben über die Höhe eingeräumter Kredite oder von Kreditlinien sind keine Ausnahmen, wohingegen hierüber in Deutschland nur bei besonders guten persönlichen Beziehungen zur Bank Informationen erhältlich sind. Ähnlich verhält es sich mit der als Evidenzzentrale für Konsumentenkredite tätigen Schutzgemeinschaft für allgemeine Kreditsicherung (Schufa), bei der die Handelsauskunfteien ebenfalls auf gute persönliche Kontakte angewiesen sind, da sie nicht deren Mitglied sind [1].

3. Verwertbarkeit der Informationen

Die aus den genannten Quellen fließenden Informationen haben einen unterschiedlichen Charakter: Sie können Tatsachen, Meinungen oder Gerüchte darstellen. Die Abgrenzung zwischen diesen Begriffen wirft Schwierigkeiten auf, da es sich auch bei Meinungen und Gerüchten letztlich um Tatsachen handelt. BEHRENS spricht bei den Meinungen von inneren Fakten im Gegensatz zu den äußerlich erkennbaren Tatbeständen [2].

Der Begriff der Tatsache soll hier eng gefaßt werden und nur äußerlich erkennbare, feststehende Sachverhalte beinhalten, die von den Handelsauskunfteien nachgeprüft oder festgestellt wurden. Eine Meinung liegt vor, wenn die Ansicht eines Informanden unüberprüft weitergegeben wird, und bei Gerüchten geben die Informanden die Ansicht oder das Wissen Dritter über ein zurückliegendes oder zukünftiges Ereignis wieder. So sind Tatsachen vor allem aus Informationsquellen mit amtlichem Charakter erhältlich, und auch die Lieferantenangaben über die Zahlungsabwicklung gelten, obwohl nur selten nachgeprüft, als Tatsache. Hier stellen die Handelsauskunfteien ebenso wie bei der Vorlage einer Bilanz nur fest, ohne die einzelnen Buchungsunterlagen zu kennen.

---

1) Vgl. Baumer, Heino, Organisation und Arbeitsweise der Schufa, in: Österreichisches Bankarchiv, 12. Jg. (1964), S. 392 ff.

2) Behrens, Karl Christian, Demoskopische Marktforschung, Band I der Studienreihe Betrieb und Markt, zweite, überarbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 1966, S. 16 f.

Zu den Meinungen werden vor allem die Informationen von Gewährsleuten und Korrespondenten zu rechnen sein.
Fraglich ist, ob die sich deckenden Meinungen mehrerer Informanden als Tatsache angesehen werden sollen. Von diesem Personenkreis werden besonders häufig Erfahrungen zum Ausdruck gebracht, die sich aus einer Mischung von historisch nachprüfbaren Daten und Ansichten zusammensetzen, ohne daß dies sofort erkenntlich wird. Gerüchte schließlich können vor allem aus Veröffentlichungen redaktioneller Art sowie aus dem engeren Geschäftskreis des Auskunftsbezogenen entnommen werden. Bei der Kontrolle des Wahrheitsgehaltes von Gerüchten besteht sehr leicht die Gefahr der Weiterverbreitung dieser Gerüchte. Umstritten ist in der Literatur die Frage, inwieweit Meinungen und vor allem Gerüchte in die Auskünfte hineingearbeitet werden sollen [1]: Ein Auskunftgeber läuft sehr leicht Gefahr, an Seriösität zu verlieren, wenn er Gerüchten Vorschub leistet. Durch die Verbreitung in Berichten kann das Gerücht zur Tatsache werden, nur weil eine Anzahl Gläubiger das Gerücht schon für eine Tatsache hält. So ist es denkbar, daß angebliche Zahlungsschwierigkeiten wirklich eintreten, wenn mehrere Gläubiger gleichzeitig plötzlich die bisher üblichen und geduldeten Zielüberschreitungen nicht mehr hinnehmen.

Andererseits ist jedoch WINDOLPH zuzustimmen, der "das Wesen der kaufmännischen Auskunft .. im Gegensatz z.B. zu einer amtlichen Auskunft darin sieht, daß sie nur z.T. auf bekannten bzw. erwiesenen Tatsachen beruht .... Eine Berichterstattung, die sich lediglich auf die Wiedergabe feststehender und erwiesener Tatsachen beschränken würde, wäre für den geschäftlichen Verkehr, von Ausnahmen abgesehen, wertlos. Es wäre unmöglich, auf drohende Gefahren, vermutliche Schwindelunternehmungen usw. hinzuweisen, bzw. davor zu warnen" [2].

---

1) Für die Mitverarbeitung von Meinungen und Gerüchten setzen sich Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 189, und Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 170 f. ein, dagegen spricht sich Zschage, Erich, Die Auskunftei und ihre Leistungen als verkehrswirtschaftliche Funktion, Diss. Leipzig 1934, S. 27, aus.
2) Windolph, Albert, Die geschäftliche Auskunfterteilung ..., a.a.O., S. 26.

Da die Wiedergabe von Gerüchten einerseits zwar erforderlich scheint, andererseits aber auch mit großen Gefahren für den Auskunftsbezogenen verbunden ist, muß die Forderung erhoben werden, daß die einzelnen Informationen in den Auskünften klar in ihrem Charakter als Tatsachen, Meinungen oder Gerüchte kenntlich gemacht werden, um dem Abonnenten Aufschluß über ihre Verwertbarkeit zu geben.

C. Die Anforderungen an den Auskunftsinhalt

Bevor die Aussagefähigkeit von Handelsauskunfteiberichten diskutiert werden kann, erscheint es zweckmäßig, zunächst die Anforderungen zu nennen, die an den Inhalt dieser Berichte zu stellen sind. Der sich daraus ergebende Sollzustand ist dann im folgenden der bisher erreichten und der erreichbaren Aussagefähigkeit gegenüberzustellen.

I. Die Zielrichtungen der Auskünfte

Die an den Auskunftsinhalt zu richtenden Anforderungen hängen von den Zielen ab, die der Abonnent mit der Verwertung der Auskunft verfolgt. Wie alle Unternehmen orientieren auch die Handelsauskunfteien die Gestaltung ihres Produktes an dem Bedarf ihrer Kunden. Es gilt also zu erkennen, warum der Abonnent eine Auskunft anfordert, um dessen Wünschen gerecht werden zu können.

1. Hilfsmittel für die Kreditentscheidung

Der weitaus häufigste Anlaß für die Bestellung einer Auskunft ist die bei dem Abonnenten ausstehende Entscheidung, ob und in welchem Umfang einem Lieferanten Kredit gewährt werden kann. Dabei muß es sich nicht immer um einen Einzelkredit handeln, vielmehr werden auch zur laufenden Kontrolle eines eingeräumten Kreditrahmens Informationen über den Auskunftsbezogenen eingeholt. Wenn wir stets einen Lieferantenkredit zugrunde legen, so soll hierin keine Einschränkung gesehen werden. Natürlich ist es ebenso denkbar, daß sich ein Unternehmen vor der Leistung von

Anzahlungen [1] Auskünfte beschafft, und auch Banken treten oft als Abonnenten auf. Der zugrunde liegende Kreditsachverhalt ist der gleiche, und nur der größeren Bedeutung wegen wollen wir von einem Lieferantenkredit ausgehen. Das Ziel der Auskunft besteht dann darin, dem Abonnenten ein möglichst genaues Bild von der Kreditwürdigkeit des Auskunftsbezogenen zu vermitteln und ihm so zu einer fundierten Kreditentscheidung zu verhelfen.

Das Wissen um die Kreditwürdigkeit eines potentiellen Schuldners ist die entscheidende Voraussetzung für die Vergabe eines Kredites. Bei den Kaufgeschäften zwischen den verschiedenen Produktionsstufen sowie zwischen dem Handel und der Produktion erfolgt die Zahlung in der Regel erst nach Lieferung der Ware. Damit entsteht die Gewährung eines Lieferantenkredites, und der Verkäufer muß im Gegensatz zum Zug-um-Zug-Geschäft erst prüfen, ob der Käufer auch fähig und willens ist, die bezogene Ware zu bezahlen. Wenn auch, wie noch zu zeigen sein wird, der Verkäufer seine Entscheidung nicht ausschließlich auf die erhaltene Auskunft stützen kann, so soll diese ihm jedoch ein wesentliches Hilfsmittel bei seiner Kreditentscheidung sein.

2. Weitere Zielrichtungen

Die Handelsauskunfteien fassen ihre "Produkte" so ab, daß sie möglichst vielseitig verwertbar sind; sie müssen daher verschiedene Verwendungszwecke berücksichtigen. Da die Auskünfte aber nicht entsprechend dem jeweiligen Anfragemotiv des Abonnenten gesondert abgefaßt werden, sondern weitgehend standardisiert sind, um ohne Änderung möglichst oft verkauft werden zu können, müssen die Zielrichtungen einer Rangordnung unterliegen. Diese Rangordnung ist dahingehend getroffen worden, daß der Inhalt der Auskünfte primär auf ihre Funktion als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung ausgerichtet wird, und daß darüber hinaus noch möglichst viele Informationen gegeben werden sollen.

---

1) Teutenberg, Theo, Der Kreditschutz in Handel und Industrie und seine volkswirtschaftliche Bedeutung, Diss. Köln 1929, S. 54, weist darauf hin, daß vor allem in Kriegs- und Inflationszeiten die Bonität der Produzenten von deren Kunden häufig überprüft wurde.

Hier sollen nur einige Möglichkeiten angedeutet werden. So können für den Abonnenten Einzelaspekte der Unternehmensgeschichte oder der Besitz- und Vermögensverhältnisse von interesse sein, ohne daß dies für eine Kreditwürdigkeitsprüfung benötigt wird. Andere möchten mit Hilfe von Auskünften einen Überblick über sämtliche Geschäftsinteressen ihres Kunden bekommen. Bei der Übergabe von Vertretungen oder Auslieferungslagern werden Auskünfte eingeholt, die ein allgemeines Bild von der Solidität dieser Unternehmung geben sollen, wobei die Kreditwürdigkeit zumindest keine dominierende Rolle spielt, da hierbei Kreditgeschäfte nicht vorzuliegen brauchen. Schließlich werden auch bei Firmengründungen für die Namenswahl Erkundigungen eingezogen, um festzustellen, ob gleiche oder ähnliche Bezeichnungen schon existieren, damit spätere Verwechslungsmöglichkeiten oder Einwendungen vermieden werden.

Die zur Befriedigung dieser Anfragen anzustellenden Recherchen finden ganz überwiegend auch im Rahmen der Kreditwürdigkeitsbeurteilung Beachtung, und es erscheint daher vertretbar, daß wir im folgenden vereinfachend die Verwendungsmöglichkeit zur Vorbereitung einer Kreditentscheidung als das Ziel betrachten, auf das die Auskünfte hin erstellt werden.

II. Die Ermittlung der Kreditwürdigkeit

Um diesem Ziel zu genügen, müssen die Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit aufgezeigt und, soweit sie extern erfaßbar sind, eingehend gewürdigt werden. In der betriebswirtschaftlichen Literatur besteht keine einheitliche Auffassung über den Begriffsinhalt der Kreditwürdigkeit. Während einige Autoren mit diesem Begriff ohne eine genaue Definition arbeiten [1], unterscheiden andere zwischen Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit. HEROLD sieht in der Kreditfähigkeit die rechtliche Geschäftsfähigkeit des Kreditnehmers und stellt sie der Kreditwürdigkeit, die sich aus den "per-

---

1) so z.B. Hiebler, Franz, Die Praxis der Kreditgewährung, 2. Auflage, Wiesbaden 1964, und Hendrikson, Kurt, H., Die Technik der Kreditwürdigkeitsprüfung, Wiesbaden 1956.

sönlichen und finanziellen Verhältnissen" [1] ergibt, gegenüber. KALVERAM/GÜNTHER wenden sich jedoch dagegen, daß jeder juristisch Geschäftsfähige auch als kreditfähig bezeichnet wird [2]. Kreditfähigkeit bedeutet nach MELLEROWICZ/JONAS die "Eignung in sachlicher Hinsicht, einen Kredit wirtschaftlich zu verwenden und fristgerecht zu bedienen" [3] und Kreditwürdigkeit "die Eignung des Kreditnehmers in personeller Hinsicht, einen Kredit zu empfangen" [4], die bestimmt wird von den "wirtschaftlichen, technischen und organisatorischen Fähigkeiten der Betriebsleitung" [5]. Wie KOLBINGER nachweist, läßt sich diese Unterscheidung jedoch nicht aufrechterhalten, da auch die Kreditwürdigkeit in der Definition MELLEROWICZ/JONAS' sachliche Elemente enthält [6].

Viele Autoren benutzen Kreditwürdigkeit und Kreditfähigkeit nicht als Begriffspaar, sondern geben ihnen -dem Sprachgebrauch entsprechend -einen einheitlichen Inhalt, wobei sie den einen oder anderen Terminus bevorzugen [7] und dann personelle und materielle Faktoren getrennt untersuchen.

---

1) Herold, Hermann, Das Kreditgeschäft der Banken, 15. Auflage, Hamburg 1964, S. 63. Ebenso auch Koch, Arwed, Banken und Bankgeschäfte, Jena 1931, S. 93.
2) Kalveram, Wilhelm / Günther, Hans, Bankbetriebslehre, Dritte, völlig neubearbeitete Auflage, Wiesbaden 1961, S. 136.
3) Mellerowicz, K. / Jonas, H., Bestimmungsfaktoren der Kreditfähigkeit, 2. unveränderte Auflage, Berlin 1957, S. 6. Ähnlich auch Zschage, Erich, a. a. O., S. 24, und Obst / Hintner, Geld-, Bank- und Börsenwesen, 35. Auflage von Otto Hintner, Stuttgart 1963, S. 436, die jedoch die Kreditfähigkeit noch einmal in eine rechtliche und wirtschaftliche aufspalten.
4) Mellerowicz, K. / Jonas, H., a. a. O., S. 6.
5) Mellerowicz, K. / Jonas, H., a. a. O., S. 28.
6) Kolbinger, Josef, Elemente der Bankwirtschaftslehre, Meisenheim am Glan 1964, S. 249 f.
7) So z. B. Koberstein, Günther, Kreditwürdigkeitsprüfung der Unternehmung- wirtschaftliche Grundlagen der Kreditgewährung und Kreditbelassung, Frankfurt/M. 1957, S. 9, Kalveram, Wilhelm / Günther, Hans, a. a. O., S. 137, die den Begriff 'Kreditwürdigkeit' für präziser halten, während Sellien, Reinhold, Der Kreditstatus als Mittel zur Beurteilung der Kreditfähigkeit von Groß- und Einzelhandelsbetrieben, Wiesbaden o. J., S. 11, sich für die Verwendung des Begriffes 'Kreditfähigkeit' einsetzt.

Auch wir wollen den hier zu diskutierenden Tatbestand, die Einschätzung eines Kreditnehmers im Hinblick auf die zukünftige Tilgung des Kredites, allein mit dem Begriff der Kreditwürdigkeit umfassen, die nach KALVERAM/GÜNTHER vorliegt, "wenn die Möglichkeit und Wahrscheinlichkeit besteht, daß die vereinbarten Zins- und Rückzahlungstermine ohne Beeinträchtigung der Lebenskraft des Unternehmens eingehalten und diese Verpflichtungen aus dem natürlichen Leistungsprozeß der Unternehmung ohne Schädigung anderer Interessen erfüllt werden können" [1].

Daß diese Definition speziell auf den Bankkredit gemünzt ist, ändert nichts an ihrer grundsätzlichen Brauchbarkeit für den Begriff der Kreditwürdigkeit schlechthin. Als Spezifikum des Lieferantenkredites tritt lediglich der Aspekt der laufenden Verzinsung des Kredites gegenüber seiner Tilgung zurück. In der Tilgung ist in der Regel ein Gewinn enthalten, um dessentwillen der Kredit gewährt wird, und dieser Gewinn ist der laufenden Verzinsung äquivalent.

Die Handelsauskunfteien können sich nicht mit der einfachen Feststellung begnügen, daß Kreditwürdigkeit eines Unternehmens vorliegt oder nicht gegeben ist, sondern sie müssen in ihren Auskünften vielmehr auf die einzelnen Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit zurückgehen, da, wie zu zeigen sein wird, erst deren subjektive Bewertung durch den Abonnenten zu der gewünschten Entscheidung führen kann.

Die Auffassung darüber, welche Faktoren für die Ermittlung der Kreditwürdigkeit zugrunde zu legen sind, ist nicht einheitlich. KOLBINGER ist sogar der Ansicht, "daß die 'Faktoren der Kreditwürdigkeit' bzw. der 'Plan einer Kreditwürdigkeitsprüfung' zweifellos noch in den Kinderschuhen stecken" [2].

---

1) Kalveram, Wilhelm / Günther, Hans, a. a. O., S. 136. Dem Gewährer eines Lieferantenkredites wird es zwar vor allem daran gelegen sein, daß der Kredit zurückgezahlt wird, er wird jedoch berücksichtigen, ob das aus der Ertragskraft möglich ist, da sonst die Wahrscheinlichkeit der fristgemäßen Tilgung erheblich sinkt.

2) Kolbinger, Josef, a. a. O., S. 263.

Unseres Wissens werden in der Literatur nur diejenigen Bestimmungsfaktoren gesehen, die bei dem Kredit n e h m e r gegeben sind. Es wird davon ausgegangen, daß jedes Unternehmen grundsätzlich entweder kreditwürdig ist oder nicht und die besonderen Verhältnisse des Kredit g e b e r s unberücksichtigt bleiben können. Man unterstellt bei den Kreditgebern einheitliche Voraussetzungen und versucht dann überwiegend, beim kreditsuchenden Unternehmen die Vermögens-, Erfolgs- und Liquiditätslage sowie in der Person des Unternehmers begründete Faktoren und die Branchen- und Konjunkturlage als Komponenten der zukünftigen Zahlungsfähigkeit zu erkennen. Neben der Zahlungsfähigkeit ist auch die Zahlungswilligkeit von Bedeutung, läßt sich aber noch wesentlich schwerer im voraus erfassen.

Diese Bestimmungsfaktoren wollen wir objektivierbar [1] nennen, da sie ohne Berücksichtigung des kreditgebenden Unternehmens untersucht werden, wohingegen die subjektiven Bestimmungsfaktoren ausschließlich auf den Kreditgeber zurückzuführen sind. Aufgabe der folgenden Ausführungen ist es, zu zeigen, daß allein mit Hilfe der objektivierbaren Kriterien kein gültiges Bild davon gezeichnet werden kann, ob der Abnehmer in einem konkreten Fall eines Lieferantenkredites würdig ist oder nicht.

Sind nämlich die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren herausgearbeitet, so ist es doch denkbar, daß zwei verschiedene Lieferanten in Kenntnis der gleichen beim kreditsuchenden Unternehmen liegenden Daten zu verschiedenen Urteilen über die Kreditwürdigkeit gelangen, ohne daß sie diese Daten etwa verschieden deuten: Für den einen ist der Kunde kreditwürdig, für den anderen ist er es nicht. Das liegt an Faktoren, deren Ursachen in der kreditgebenden Unternehmung liegen, die also subjektiver Natur sind.

---

1) Der Begriff der objektivierbaren Bestimmungsfaktoren hat hier einen anderen Inhalt als beispielsweise der der objektiven Kreditfähigkeit bei Sellien, Reinhold, a. a. O., S. 13, der damit nur die in der Person des Kreditsuchenden liegenden Einflüsse sowie allgemeine Konjunktureinflüsse ausklammern will.

1. Die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit

Fast alle Maßnahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung haben die Ermittlung der zukünftigen Zahlungsfähigkeit zum Gegenstand. Hier sind vor allem die Vermögens-, Erfolgs- und Liquiditätslage zu nennen [1]. Die Zahlungswilligkeit kann nur an den in der Vergangenheit gemachten Erfahrungen gemessen werden, die sich auf die Zahlungsabwicklung beziehen, wobei jedoch zu berücksichtigen bleibt, daß die Zahlungsabwicklung nicht allein von der Zahlungswilligkeit abhängt. Wir wollen die wichtigsten objektivierbaren Bestimmungsfaktoren kurz anführen, ohne den Versuch zu unternehmen, hier einen vollständigen Katalog zu erarbeiten, da es für unsere Problemstellung lediglich bedeutend ist, daß zwischen objektivierbaren und subjektiven Kriterien unterschieden wird.

Gesamtwirtschaftlich begründete Bestimmungsfaktoren

Als Glied der Volks- und Weltwirtschaft ist die Unternehmung abhängig von der Marktlage ihrer Branche und der allgemeinen Konjunktur [2]. Ihre zukünftige Finanz- und Ertragslage kann nicht ohne deren Berücksichtigung eingeschätzt werden. Den Handelsauskunfteien fällt hier vor allem die Aufgabe zu, in ihren Auskünften auf besondere Brancherisiken des Auskunftsbezogenen hinzuweisen, da der Abonnent einer anderen Branche angehören kann und diese Risiken daher nicht so klar erkennt.

Einzelwirtschaftlich begründete Bestimmungsfaktoren

Von besonderem Interesse sind die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage. Dazu ist es nötig, daß alle betrieblichen Teilbereiche durchleuchtet werden, wobei der Absatzlage hervorragende Bedeutung zukommt. Da den Handelsaus-

---

1) Vgl. Witteler, Burkhard, Die Beurteilungskriterien im Kreditwürdigkeitsgutachten - Ermittlung und Aussagefähigkeit, Diss. Frankfurt/M. 1962, S. 24, und Obst/Hintner, a.a.O., S. 436, die hierin die Hauptkriterien sehen.

2) Vgl. hierzu Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 139.

kunfteien der Einblick in das Rechnungswesen in der Regel versagt ist, müssen sie sich auf sekundäre Informationsquellen stützen. Wichtigstes Element bleibt dann meistens der Jahresabschluß, bei dem sie bei nicht publizitätspflichtigen Unternehmen auf deren Selbstangaben angewiesen sind.

Von einigen Autoren werden in der Person des Unternehmers begründete Bestimmungsfaktoren gesondert untersucht. Zu ihnen zählen alle persönlichen Eigenschaften, die MELLEROWICZ/JONAS [1] ausschließlich in dem Begriff der Kreditwürdigkeit berücksichtigt wissen wollen, und die seine Eignung als Kreditnehmer ausmachen, wie Charakter und Fähigkeit. Zwar sind diese Bestimmungsfaktoren nicht objektiv feststellbar, sie sind jedoch insoweit objektivierbar, als man sie an den Handlungen des Unternehmers in der Vergangenheit messen kann.

Diese auf die Person des Unternehmers zurückzuführenden Kriterien werden im Gegensatz zu den im Unternehmen begründeten materiellen oder sachlichen Bestimmungsfaktoren gesehen. Dabei ist jedoch KOLBINGER zuzustimmen, wenn er in diesen scheinbar verschiedenen Kriterien nur eine unterschiedliche Blickrichtung erkennt, die letztlich zum gleichen Ergebnis führen muß, weil er es als gleichbedeutend betrachtet, ob "man das 'Fähigkeitspotential' der Personen, die die Unternehmung tragen, untersucht oder aber die Unternehmung als das Produkt dieser Fähigkeiten analysiert" [2].

Das Wissen um die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens führt zu dessen 'credit standing', das die Beurteilung der Geschäftswelt in Bezug auf die Fähigkeit und den Willen, seine Zahlungsversprechen zu erfüllen, zum Ausdruck bringt [3].

Die Frage, ob es für einen Lieferanten in einem konkreten Fall vertretbar ist,

---

1) Mellerowicz / Jonas wollen jedoch nicht nur diese Eigenschaften des Unternehmers in dem Begriff der Kreditwürdigkeit erfaßt sehen, sondern berücksichtigen auch die organisatorischen und produktionstechnischen Verhältnisse als Ausfluß der persönlichen Unternehmereigenschaften.

2) Kolbinger, Josef, a.a.O., S. 250.

3) Vgl. Ettinger, Richard / Golieb, David E., Credits and Collections, 4. Auflage, Englewood Cliffs, N.J. 1956, S. 248.

Kredit einzuräumen oder nicht, kann aber mit der Kenntnis des credit standing allein nicht beantwortet werden. Nur unter Berücksichtigung von im Unternehmen des Kreditgebers begründeten Faktoren kann diese Entscheidung gefällt werden.

2. Die subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit

Die Tatsache, daß in der Literatur subjektive Bestimmungsfaktoren nicht diskutiert werden, mag dadurch erklärlich sein, daß einerseits die Offenlegung des Risikos das entscheidende Problem der Kreditwürdigkeitsprüfung bildet, und daß andererseits fast immer ein Bankkredit zugrunde gelegt wird. Bei den Banken aber läßt sich ganz anders als bei den Lieferanten weitgehend von gleichen Voraussetzungen ausgehen. Nur wenige Autoren geben eindeutig zu erkennen, daß sie die Kreditwürdigkeit eines Unternehmens nicht als etwas absolut Feststellbares, sondern nur im Zusammenhang mit dem Kreditgeber zu Beurteilendes betrachten. Neben MAHLBERG [1] weist auch SCHULTZ [2] auf den subjektiven Charakter der Kreditwürdigkeit hin, indem er die Wahrscheinlichkeit der Kreditwürdigkeit subjektiv nennt, aber nicht näher darauf eingeht.

Wie bereits angeführt, wollen wir mit KALVERAM/GÜNTHER von Kreditwürdigkeit sprechen, wenn die Wahrscheinlichkeit besteht, daß der gewährte Kredit fristgerecht zurückgezahlt wird [3]. Die Wahrscheinlichkeit der fristgerechten Tilgung kann nie 100 Prozent, also nie Sicherheitscharakter erlangen, da alle Werte im Verlaufe des Kredites von der Gefahr des Unterganges bedroht sind.

---

1) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 144.

2) Schultz, Reinhard, Die Bedeutung der Unternehmungsform für die Kreditwürdigkeit, Diss. Berlin 1966, S. 15. Es ist bei Schultz nicht eindeutig ersichtlich, ob er auch die subjektiven Bestimmungsfaktoren sieht, wenn er von der subjektiven Wahrscheinlichkeit der Kreditwürdigkeit spricht, oder ob ihm nur der Umstand vor Augen schwebt, daß niemals mit Sicherheit vorausgesagt werden kann, ob ein bestimmter Kredit auch getilgt wird, daß vielmehr lediglich eine ex-post Feststellung der fristgemäßen Tilgung möglich ist.

3) Kalverram, Wilhelm/Günther, Hans, a.a.O., S. 136.

Schließlich ist auch die Beurteilung des Zusammenwirkens der objektivierbaren Kriterien in der Zukunft subjektiver Natur. Das liegt daran, daß verschiedene Tatbestände, wie z.B. Aspekte der Ertragslage, gedeutet werden müssen, wobei unterschiedliche Ergebnisse erzielt werden können.

Andererseits besteht aber in jedem Falle auch ein Minimum an Wahrscheinlichkeit. Daher kann bei der Ermittlung der Kreditwürdigkeit nur die Höhe der Wahrscheinlichkeit gesucht werden, mit der der Kreditnehmer am Fälligkeitstag tilgen wird. Nun werden aber nicht alle potentiellen Kreditgeber bei einem bestimmten Unternehmen dieselbe Mindesthöhe der Wahrscheinlichkeit fordern, um Kredit zu geben. Der Grad der Wahrscheinlichkeit muß lediglich 'ausreichend' sein. Kreditwürdigkeit soll dann vorliegen, wenn ein ausreichender Grad der Wahrscheinlichkeit fristgerechter Tilgung gegeben ist. Dabei ist dieser Grad objektiv feststellbar oder doch zumindest objektivierbar. Hiermit befassen sich die Autoren, wenn sie die Kreditwürdigkeitsprüfung diskutieren. Was dagegen von dem einzelnen Kreditgeber als ausreichend angesehen wird, ist völlig subjektiv und auf Bestimmungsfaktoren zurückzuführen, die rationaler oder emotionaler Natur sein können. Durch sie wird erklärlich, warum ein Unternehmen bei Offenlegung derselben objektivierbaren Bestimmungsfaktoren von einem Kreditgeber als kreditwürdig, von einem anderen aber als kreditunwürdig beurteilt wird.

Rationale Ursachen

Hauptursache für die verschiedenartige Einschätzung ist die unterschiedliche Risikobereitschaft der einzelnen Unternehmer. Ein risikoreicheres Geschäft braucht nicht deswegen ausgeschlagen zu werden, weil die Rückzahlungswahrscheinlichkeit nicht die höchstmögliche ist. In voller Kenntnis der Unsicherheit kann hier eine höhere Gewinnspanne kalkuliert sein, die den Abschluß des Geschäftes wieder sinnvoll erscheinen läßt. Zwar wird sich ein Risiko nicht exakt kalkulieren lassen, dennoch ist es tendenziell richtig, daß sich ein höheres Risiko in einer größeren Gewinnspanne berücksichtigen läßt. Das gilt nicht nur für den Lieferantenkredit, sondern für alle Kapitalanlagen.

Auch die Absatzlage ist von entscheidender Bedeutung: Ein Lieferant, der sich in einem Verkäufermarkt befindet und sich somit sehr günstigen Verkaufsbedingungen gegenübersieht, wird bei gleichen Ertragsaussichten die Kunden mit dem geringsten Risiko bevorzugen. Je schlechter die Absatzlage wird, desto risikoreichere Geschäfte wird er tätigen müssen.

Emotionale Ursachen

Auf das Vorhandensein emotionaler Bestimmungsfaktoren neben den rationalen sei nur kurz hingewiesen. Sie sind auf die Veranlagung des Individuums zurückzuführen und finden vor allem in der unterschiedlichen Risikofreudigkeit ihren Ausdruck. Sie führen dazu, daß sie Schlußfolgerungen aus bestimmten objektivierbaren und subjektiven Bestimmungsfaktoren rationaler Natur für das Vorliegen der Kreditwürdigkeit differieren können.

Entscheidend für die Existenz einer Unternehmung ist es, ob sie in den Augen der möglichen Kreditgeber als kreditwürdig angesehen wird. Nach der Ermittlung der objektivierbaren Kriterien und damit der Offenlegung des Risikos muß der Lieferant zu einem Urteil darüber kommen, ob der Grad der Wahrscheinlichkeit fristgerechter Kredittilgung auch ausreicht. Es erscheint daher gerechtfertigt, den Charakter der Kreditwürdigkeit letztlich als subjektiv zu bezeichnen.

3. In den Auskünften zu erfassende Kreditwürdigkeitsfaktoren

Die Abonnenten tragen vor allem in Deutschland an Handelsauskunfteien oft die Forderung heran, in der Auskunft ein Krediturteil abzugeben. Sie sollen entweder einen Höchstbetrag nennen, der dem Auskunftsbezogenen kreditiert werden kann, oder die Frage nach der Zulässigkeit eines in der Anfrage genannten bestimmten Kredites beantworten.

In der Literatur wird dieses Vorgehen unterschiedlich beurteilt. Während ZSCHAGE [1] und MAHLBERG [2] das Krediturteil grundsätzlich als zulässig ansehen, wird es von SCHIMMELPFENG [3] und BÜCKEN [4] abgelehnt. Auch MAHLBERG erkennt, daß es sich bei der Kreditwürdigkeit um keine objektive Größe handelt, sondern daß diese vielmehr von der Risikobereitschaft des Kreditgebers abhängt [5]. Er unterstellt jedoch, daß in dem Krediturteil

---

1) Zschage, Erich, a.a.O., S. 33.
2) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 191.
3) Schimmelpfeng, Hans, a.a.O., S. 241.
4) Bücken, Carl, a.a.O., S. 60.
5) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 144.

nur eine Zusammenfassung der einzelnen vorher aufgeführten Auskunftselemente erfolgt, die von dem Abonnenten kritisch dem eigenen Wissen gegenübergestellt wird [1]. Daraus wird klar, daß auch für ihn die Handelsauskunfteien nicht qualifiziert sind, die Kreditwürdigkeit festzustellen.

Wie wir gezeigt haben, hat die Kreditwürdigkeit subjektiven Charakter. Den Handelsauskunfteien sind die wesentlichen Daten, die die subjektiven, d.h. beim Kreditgeber liegenden Bestimmungsfaktoren, betreffen, nicht zugänglich. Da erst in Kenntnis dieser Faktoren eine Aussage darüber getroffen werden kann, ob die Wahrscheinlichkeit der fristgerechten Tilgung eines Kredites ausreichend ist, können sie in ihren Auskünften nicht darüber entscheiden, ob der Auskunftsbezogene kreditwürdig ist oder nicht. Ihre Aufgabe kann es nur sein, die objektivierbaren Kriterien möglichst genau zu ermitteln und sie dann in einem Gutachten den Abonnenten zur Kenntnis zu bringen. Darüber hinausgehenden Anforderungen kann die Auskunft nicht gerecht werden.

Aber auch bei der Wiedergabe objektivierbarer Kreditwürdigkeitsfaktoren müssen sich die Auskünfte auf bestimmte Informationen beschränken. Wenn die Auskünfte als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung verwendbar sein sollen, dann dürfen sie keine Materialsammlung sein, aus denen sich die gewünschten Erkenntnisse erst nach langwierigen Analysen ziehen lassen. Das Schwergewicht muß vielmehr auf Informationen liegen, die von den Abonnenten sohnell verwertbar und dennoch von hohem Erkenntniswert sind.

Welche Information dieser Forderung genügt und welche nicht, läßt sich nicht grundsätzlich festlegen. Einzelne aus einem Sachzusammenhang bekanntgewordene Daten sind weniger brauchbar als Ergebnisse, die aus einer Vielzahl von Daten gewonnen wurden. Ebenso gewinnen Informationen an Wert, je breiter die zugrundeliegende Basis ist. Beispielsweise wächst der Einblick in die Zahlungsabwicklung eines Auskunftsbezogenen, je mehr Lieferanten darüber berichten. Daß die Informationen so aktuell wie möglich sein sollen, mag als selbstverständlich gelten, muß aber nach einem Blick in die in der Praxis gebräuchliche Handhabung ausdrücklich gefordert werden.

---

1) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 191.

Kennzeichen eines Gutachtens ist das Werturteil [1]. Da die Handelsauskunfteien ihr Wissen in Form eines Gutachtens weiterleiten, dürfen sie auch eine Bewertung dessen, was sie recherchiert haben, vornehmen. Es muß jedoch klar kenntlich gemacht werden, daß das Werturteil sich nur auf einen Teil der für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit relevanten Kriterien bezieht. Wir können ZSCHAGE zustimmen, wenn er feststellt, daß "die Aufgabe der Auskunft ... darin (besteht), das Kreditrisiko zu konkretisieren und in einen faßbaren Begriff zu bringen" [2]. Den Abonnenten ist es dann überlassen, das in dem Gutachten offengelegte Risiko zu bewerten und die Kreditentscheidung zu treffen.

D. Darstellung und Kritik von Berichten ausgewählter Handelsauskunfteien

Nachdem die an die Auskünfte zu stellenden Anforderungen aufgezeigt worden sind, gilt es nun darzustellen, wie die Auskünfte der bedeutendsten Handelsauskunfteien in Deutschland und Nordamerika beschaffen sind, um dann deren Gehalt kritisch zu würdigen. Dabei wollen wir so vorgehen, daß im Anschluß an die Darstellung der Auskunftselemente jeweils die Besonderheiten in der Leistungserstellung der betreffenden Handelsauskunftei diskutiert werden. Abschließend wird dann vergleichend zu den spezifischen und allgemeinen Grenzen sowie den Schwerpunkten der Aussagefähigkeit Stellung genommen.

I. Berichte deutscher Handelsauskunfteien

Da in der Sowjetzone jede gewerbliche Auskunfteitätigkeit fehlt, beschränken sich die Ausführungen, soweit von 'Deutschland' die Rede sein wird, auf die Bundesrepublik . Hier widmen heute die schon genannten fünf überregio-

---

1) Vgl. hierzu u. a. Post, Hubert, Das wirtschaftliche Gutachten, 2. Aufl., Frankfurt/M. 1959, S. 8, und Merckens, Harry, Die betriebswirtschaftliche Begutachtung der gewerblichen Vertriebenenbetriebe anläßlich der Gewährung staatlicher Finanzierungshilfen, Diss. Berlin 1960, S. 132.

2) Zschage, Erich, a. a. O., S. 47. Auch Hendrikson, Kurt H., a. a. O., S. 14, sieht die "objektive Offenlegung des Risikos" als Hauptaufgabe des Kreditwürdigkeitsgutachtens an.

nalen Institute ihre Tätigkeit überwiegend der Beurteilung von Unternehmen und sind daher als Handelsauskunfteien nach unserer Definition anzusehen: W. Schimmelpfeng - Deutsche Auskunftei (vormals R. G. Dun & Co.) G. m. b. H. [1], die Vereine Creditreform [2], die Vereinigten Auskunfteien Bürgel [3], Dun & Bradstreet G. m. b. H. [4] und die im Verband deutscher Wys Muller-Auskunfteien e. V. [5] zusammengeschlossenen Unternehmen.

Sowohl ihre Informationsquellen als auch Aufbau und Inhalt ihrer Berichte sind im wesentlichen so gleichartig, daß es gerechtfertigt erscheint, eines der genannten Unternehmen als typisch für das deutsche Auskunfteiwesen herauszustellen und zu diskutieren [6]. Die daneben in Erscheinung tretenden

---

1) Die Firma unterhält in Deutschland mehr als 100 Niederlassungen und hat ihren Sitz in Hamburg.

2) Die rechtlich und wirtschaftlich selbständigen Vereine sind in der "Creditreform-Zentralverwaltung e. V." in Neuß/Rhein zusammengeschlossen und bilden mit 220 Auskunftsstellen das dichteste Netz in der Bundesrepublik.

3) Die "Centrale der Vereinigten Auskunfteien Bürgel G. m. b. H.", Aachen, verfügt über 100 Niederlassungen in Deutschland.

4) Neben der Zentrale in Frankfurt/M. werden noch 11 weitere Niederlassungen geführt.

5) Die "Wys Muller & Co. Mutua Confidentia G. m. b. H." in Hamburg betreibt die Geschäftsführung für die 49 Mitglieder des Verbandes.

6) Es war uns nicht möglich, die relative Bedeutung der genannten Handelsauskunfteien zu ermitteln, da die Zahl der jährlich gelieferten Berichte von ihnen nicht bekanntgegeben wird. Auch der "Verband der Handelsauskunfteien e. V.", Hamburg, konnte hierüber keine Aussage treffen.

Lokal- und Kalenderauskunfteien [1] können nicht als Handelsauskunfteien bezeichnet werden und finden dementsprechend keine Berücksichtigung.

1. Darstellung

Die für die Darstellung ausgewählte W. Schimmelpfeng - Deutsche Auskunftei (vormals R.G. Dun & Co.) G.m.b.H., im folgenden kurz Schimmelpfeng genannt, ist die älteste noch bestehende deutsche Handelsauskunftei; sie ist in ihrer Tätigkeit weitgehend richtungweisend gewesen.

Kennzeichnend für die Berichtserstellung ist, daß die Auswertung vieler Informationsquellen auftragsabhängig und nicht laufend erfolgt. Während Registereintragungen und Veröffentlichungen redaktioneller Art beispielsweise in kurzen Zeitabständen verarbeitet und im Archiv gesammelt werden, wendet sich die Handelsauskunftei an Lieferanten, Gewährsleute und Korrespondenten erst dann, wenn die Anfrage eines Abonnenten eingeht. Dadurch erhält der Abonnent die Auskunft mit einem Zeitverlust, der nur vermieden wird, falls anstelle eines neuen Berichtes noch ein 'vorrätiger' versandt werden kann. Als vorrätig werden diejenigen Berichte bezeichnet, die schon für einen früheren Auskunftsbezieher zusammengestellt wurden, deren Inhalt aber noch so aktuell ist, daß er ohne Veränderungen und Zusätze sofort auch an diesen Abonnenten weitergeleitet werden kann.

---

1) Die deutschen Lokalauskunfteien geben überwiegend Auskünfte über Konsumenten. Die Bezeichnung 'Kalenderauskunfteien' ist darauf zurückzuführen, daß diese Unternehmen ein Jahrbuch herausgeben, in dem unter anderem für eine große Zahl von Orten dort ansässige Personen genannt werden, die gegen einen festen Tarif zu Auskünften bereit sind (vgl. auch Grießbauer, H.W., a.a.O., S. 62 f.). Die Kalenderauskunfteien vermitteln also nur die Adressen von Auskunftgebern, die ihre Tätigkeit nebenberuflich und unsystematisch, d.h. ohne ein Archiv zu führen und eine ausreichende Anzahl von Informationsquellen zu berücksichtigen, ausüben.

Für die meisten Anfragen steht jedoch kein vorrätiger Bericht zur Verfügung. Dann ermittelt der zuständige Sachbearbeiter, Rechercheur genannt, auf der Grundlage des im Archiv gespeicherten Materials, das aus dem Wortlaut alter Auskünfte und den Daten laufend ausgewerteter Informationsquellen besteht, bei Lieferanten, Banken, Korrespondenten und Gewährsleuten sowie meistens auch bei dem Auskunftsbezogenen selbst [1]. Die hieraus hervorgegangenen Ergebnisse stellt er in einem Bericht systematisch dar, der nun wieder solange als vorrätig gegeben wird, bis die Angaben als veraltet angesehen werden. Das kann sich durch reinen Zeitablauf oder aber auch durch den Eingang neuen, wichtigen Materials ergeben.

Es gibt keine eindeutigen Kriterien dafür, wielange ein Bericht als vorrätig gelten kann, vielmehr hängt es von dem Sachbearbeiter ab, ob er glaubt, daß in der Zeitspanne zwischen der letzten Berichterstattung und dem Eingang der derzeitigen Anfrage eine wesentliche Veränderung in dem betreffenden Unternehmen erfolgt sein könnte.

Da das Bestreben der Handelsauskunftei aus Kostenerwägungen dahin gehen muß, den gleichen Bericht möglichst oft zu verkaufen, wird er so abgefaßt, daß er auch in Zukunft Verwendung finden kann: sei es im gleichen Wortlaut oder aber nur als Grundlage für einen neuen Bericht. Demzufolge wird er in seiner Konzeption unabhängig von dem besonderen Anfragenmotiv eines Abonnenten aufgebaut, das jedoch in Zusätzen berücksichtigt werden kann. Eine Grenze wird dem Streben nach mehrfacher Verwertbarkeit in der schnellen zeitlichen Überholung der angestellten Recherchen gesetzt.

Den folgenden Ausführungen liegt der auf den Seiten 50 und 51 abgebildete Musterbericht zugrunde. Einer knappen Vorbemerkung über die Tatsache der Eintragung im Handelsregister und die Inhaber sowie gegebenenfalls Geschäfts-

---

1) Die Auskunftsbezogenen werden dann nicht selbst befragt, wenn der Abonnent dies ausdrücklich wünscht, da er fürchtet, daß der Befragte hieraus Rückschlüsse über den Auftraggeber zieht. Dieses Vorgehen zeigt, daß das Einholen von Auskünften in Deutschland noch längst nicht überall als legitimes Hilfsmittel eines Kreditgebers gilt.

Seit 1872

Erteilung dieser Auskunft vertraulich im Rahmen unserer Geschäftsbedingungen. Diese Auskunft ist nur für Anfragenden bestimmt. Soweit handelsüblich (Banken, Finanzierungsinstitute usw.) Weitergabe an Dritte erfolgt, anerkennen Dritte mit Kenntnisnahme, daß wir — Auskunftei — für Inhalt der Auskunft und Verschulden unserer Erfüllungsgehilfen nicht haften. Die Auskunft bleibt Eigentum der Auskunftei, sie ist auf Verlangen zurückzugeben.

Ahrens & Peters — Weberei, Färberei und chemische Wäscherei — Schleswig-Holstein, H e i d e, Am Markt 11

Uns wird berichtet.

Eingetr. im Handelsreg. d. Amtsgerichts Heide
Alleininhaber: Kaufmann Karl Peters

Entwicklung:
Die Firma besteht seit dem 1. 4. 1904. Sie wurde von den Kaufleuten Ernst Ahrens und Wilhelm Peters in der Rechtsform einer offenen Handelsgesellschaft begonnen, deren Eintragung im Handelsregister am 2. 5. 1904 erfolgte. Nach einiger Zeit, im Mai 1906, schied Ahrens wieder aus, so daß Peters dadurch Alleininhaber wurde. 1919 verstarb er. Daraufhin wurde dessen Witwe Helene geborene Braum Inhaberin, die die Firma 1921 jedoch ihrem Sohn Karl Peters abtrat. Seitdem ist dieser Alleininhaber. Eine entsprechende Änderung im Handelsregister erfolgte am 23. 8. 1921.

Art und Umfang des Unternehmens:
Betrieben wird eine Färberei, chemische Reinigungsanstalt sowie eine 1944 zusätzlich eingerichtete Weberei, die 1947 durch eine Garnspinnerei erweitert wurde. Für die Weberei sind 30 Webstühle vorhanden. Außerdem besteht die Betriebseinrichtung im wesentlichen aus einem Dampfkessel, einer Dampfmaschine sowie einer Wasch- und Färbereimaschine. Das Unternehmen hat sich im Laufe der Jahre entwickeln können. Während vor dem Kriege etwa 40 Arbeitskräfte beschäftigt wurden, hat sich die Belegschaftsziffer nach der Währungsumstellung auf etwa 100 Arbeiter und Angestellte erhöht. Bei Bedarf wurden zusätzlich Heimarbeiter in Anspruch genommen. Allerdings ist, wie uns berichtet wurde, in der Weberei seit etwa Mitte 1951 eine leichte Absatzstockung eingetreten, so daß die Anzahl der tätigen Personen auf etwa 80 vermindert wurde. Im übrigen wird der Geschäftsgang jedoch nach wie vor als befriedigend angesehen. Nach eigenen Angaben vom 23. 3. 1952, die uns anderweitig als annähernd zutreffend bestätigt wurden, betrug der Umsatz im Jahre 1951 etwa DM 900tausend. Für das laufende Geschäftsjahr wird ein ähnlich hoher Umsatz erwartet.

Persönliches:
Peters ist am 10. 1. 1899 in Heide geboren, mit Ernestine geb. Jacob verheiratet und Vater von zwei erwachsenen Kindern. Er ist Kaufmann von Beruf, hat aber auch die Meisterprüfung als Färber abgelegt. Im allgemeinen wird er als fleißiger, strebsamer und zielbewusster Geschäftsmann geschildert. Wie uns berichtet wurde, werden seine Dispositionen manchmal als etwas wagemutig angesehen.

- 2 -

Seit 1872

Erteilung dieser Auskunft vertraulich im Rahmen unserer Geschäftsbedingungen. Diese Auskunft ist nur für Anfragenden bestimmt. Soweit handelsüblich (Banken, Finanzierungsinstitute usw.) Weitergabe an Dritte erfolgt, anerkennen Dritte mit Kenntnisnahme, daß wir – Auskunftei – für Inhalt der Auskunft und Verschulden unserer Erfüllungsgehilfen nicht haften. Die Auskunft bleibt Eigentum der Auskunftei, sie ist auf Verlangen zurückzugeben.

Ahrens & Peters

H e i d e
Am Markt 11

- 2 -

Uns wird berichtet:

Vermögenslage und Zahlweise:
Nach Mitteilungen unserer Gewährsleute ist Peters Eigentümer des Grundstückes unter obiger Adresse, auf dem sich außer dem Wohnhaus ein größeres, etwa 800 qm umfassendes Betriebsgebäude befindet. Der Besitz hat dem Vernehmen nach einen Einheitswert von etwa DM 65tausend, einen Verkehrswert von etwa DM 110tausend und ist, wie es weiter heißt, mit einer 1. Hypothek von RM 30tausend belastet. Die Betriebseinrichtung wird mit DM 30tausend bis 40tausend bewertet. Den Wert der Lagervorräte nannten uns die befragten Stellen mit durchschnittlich etwa DM 50tausend. Die Außenstände betragen den Angaben zufolge etwa DM 40tausend und die Verbindlichkeiten etwa DM 25tausend. Betriebsmittel waren bisher, dies wurde uns wiederholt berichtet, in ausreichendem Maße vorhanden. Wie uns Lieferanten mitteilten, erfolgen Zahlungen im allgemeinen im Rahmen der getroffenen Vereinbarungen.

Bankverbindung:
Schleswig-Holsteinische und Westbank, Filiale Heide.

Kurze Übersicht:
Gründung 1904 - Entwicklung befriedigend - Jahresumsatz etwa DM 900tausend - Geschäftsführung im allgemeinen umsichtig - ausreichende Realwerte - Zahlungen, soweit bekannt, vereinbarungsgemäß.

3 - R 12 - 6. 6. 1952 P.v. K 33

Ihre Kreditfrage:
Unsere Gewährsleute halten einen Kredit von DM 6tausend (sechstausend), wie gefragt, für zulässig.

Vermögensziffern in Tausenden D Mark:
E von 4 bis 5 J von 20 bis 25 N von 50 bis 75 R von 200 bis 300
F „ 5 „ 10 K „ 25 „ 30 O „ 75 „ 100 S „ 300 „ 400
G „ 10 „ 15 L „ 30 „ 40 P „ 100 „ 150 T „ 400 „ 500
V von 1 Mill bis 2 Mill.
W „ 2 „ „ 3 „
X „ 3 „ „ 4 „
Y „ 4 „ „ 5 „

Kreditz:
ℓ sehr gut
gut
mittel
klein
x zurückhalt. Beurteilung
y keine Meinung f. Kredit
z Kapital dient d. Unternehmen nicht allein

Schlüssel Mitte Schlußzeile:
Großer Buchstabe – Vermögensschätzung;
kleiner Buchstabe – allgemeines Krediturteil

führungsbefugnis und Gesellschafteranteile folgt der in fünf Gliederungspunkten zusammengefaßte Auskunftstext. Falls der Auskunftsbezogene an anderen Unternehmen beteiligt ist, wird dies zusätzlich aufgeführt. In einer 'kurzen Übersicht' werden die wichtigsten Daten dann noch einmal zusammengestellt, und die sogenannte 'Schlußzeile' enthält neben dem Redaktionsvermerk und dem Datum der Berichtserstellung [1] eine verschlüsselte Schätzung des Vermögenswertes sowie ein 'allgemeines Krediturteil' [2] des Unternehmens (hier: P. v.). Aus dem Schlüssel am Fuße jeder Berichtsseite wird ersichtlich, daß in dem vorliegenden Bericht das Vermögen des Unternehmen auf P. = 100.000,-- DM bis 150.000,-- DM geschätzt wird und eine mittlere Einstufung der Kreditwürdigkeit erfolgt. Als Vermögen wird dabei der Wert der Summe aller Aktiva abzüglich des Wertes der Summe aller Verbindlichkeiten bezeichnet.

Die - im Beispiel nicht benötigten - Buchstaben 'x' und 'y' sind Ausdruck einer zurückhaltenden bzw. ablehnenden Beurteilung. Ihr gradueller Unterschied wird dadurch gekennzeichnet, daß 'x' noch mit einer Vermögenseinschätzung gekoppelt wird - so z.B. G. x. -, 'y' dagegen immer ohne Vermögensziffer genannt wird, um den Eindruck einer Sicherheit des Kredites zu vermeiden. Die Buchstaben A-Z und t-y werden mit 'z' kombiniert, wenn Kapitalverpflechtungen vorliegen, die eine eindeutige Ermittlung des dem Auskunftsbezogenen zuzurechnenden Vermögens nicht ermöglichen.

---

1) Das Datum des als Muster gewählten Berichtes zeigt, daß dessen Fertigstellung bereits längere Zeit zurückliegt. Seine Brauchbarkeit für die Darstellung und Kritik des Berichtsinhaltes wird dadurch jedoch nicht beeinträchtigt, da die zur Zeit verfaßten Berichte in Inhalt und Aufmachung diesem Musterbericht völlig gleichen. Der vorliegende Bericht wurde uns zur Verfügung gestellt, weil Name und Sitz des untersuchten Unternehmens abgeändert wurden und ihm daher durch die Veröffentlichung keine Schäden erwachsen können.

2) Die Bezeichnung 'allgemeines Krediturteil' wird am rechten unteren Rand des Berichtes verwandt.

Abschließend wird in dem vorliegenden Bericht noch auf eine von dem Abonnenten gestellte Frage nach der 'Zulässigkeit' eines 6.000,-- DM-Kredites eingegangen. Wird von dem Abonnenten keine spezielle Kreditfrage gestellt, so wird hier in der Regel die Ziffer für einen von der Handelsauskunftei als vertretbar angesehenen Höchstkredit angegeben. Dieser Höchstkredit soll den Betrag bezeichnen, der dem Auskunftsbezogenen von anderen Lieferanten normalerweise höchstens kreditiert wird. Praktisch wird er aber durch einen Prozentsatz des ermittelten Vermögens bestimmt, der je nach der Qualität des allgemeinen Krediturteils zwischen 4% und 15% des Vermögens schwankt.

Die Abfassung der Berichte erfolgt in äußerst vorsichtiger Formulierung. Soweit es sich nicht um nachgeprüfte Sachverhalte oder Selbstangaben der Auskunftsbezogenen handelt, beruft sich die Handelsauskunftei auf Dritte. Als Ursache für diese Vorsicht ist einerseits ihr Bestreben anzusehen, jedem möglichen Haftungsrückgriff vonseiten des Auskunftsempfängers und des Auskunftsbezogenen zu entgehen. Das führt dann teilweise dazu, daß in den Krediturteilen auf die Ansicht von Gewährsleuten verwiesen wird, wo es sich in Wirklichkeit um die Beurteilung des die Auskunft zusammenstellenden Rechercheurs handelt. Andererseits wird aber durch zurückhaltende Formulierungen auch darauf hingewiesen, daß bei bestimmten Informationen nur Meinungen oder Gerüchte wiedergegeben werden.

Mit Hilfe ihrer Geschäftsbedingungen schließen die Handelsauskunfteien die Haftung, soweit es gesetzlich zulässig ist, gegenüber den Abonnenten aus. Aber auch mit den Auskunftsbezogenen bestehen Rechtsbeziehungen, die ein besonders sorgfältiges Vorgehen erfordern, da selbst nachweislich wahre Behauptungen in einer angemessenen Form geäußert werden müssen [1) 2)]. Die Vergangenheit hat gezeigt, daß die führenden deutschen Handelsauskunfteien hierbei sehr umsichtig arbeiten. Nur ganz selten wurden bisher von den Ge-

---

1) Vgl. Windolph, Albert, Auskunfteiwesen, a.a.O., S. 112.
2) Das führt zu Umschreibungen wie "X. soll zur Zeit durch die Behörde seiner geschäftlichen Tätigkeit für einige Zeit entzogen sein", wenn der Betreffende in Untersuchungshaft ist.

richten Regreßansprüche als berechtigt anerkannt [1].

2. Kritik

Mit der Auskunft soll dem Abonnenten ein zutreffendes Bild von den objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit gegeben werden. Zutreffend aber kann es nur sein, wenn die zur Darstellung gelangenden ausgewählten Informationen, auf deren Wiedergabe die Handelsauskunftei sich notwenigerweise beschränken muß, da weder eine vollständige Ermittlung noch die Weitergabe aller die Kreditwürdigkeit bestimmenden Daten denkbar ist, für das Gesamtbild repräsentativ sind.

Diese Repräsentation aber ist nicht gewährleistet. Denn neben der Auswertung einiger amtlicher Tatsachen werden meist die Hausbank und der Auskunftsbezogene selbst sowie Gewährsleute und Lieferanten befragt, deren Auswahl jedoch nicht systematisch, sondern unter dem Gesichtspunkt der Verfügbarkeit vorgenommen wird.

So liegen den Ausführungen über die den Abonnenten besonders interessierende Art der Zahlungsabwicklung in der Regel lediglich die Angaben einer kleinen Zahl von Lieferanten zugrunde. Wohl ließe sich bei intensiveren Bemühungen die Zahl der berichtenden Lieferanten erhöhen, eine repräsentative Auswahl aber ist unmöglich, solange ein wesentlicher Teil der Lieferanten die Anfragen der Handelsauskunfteien unbeantwortet läßt [2]. Je geringer die Repräsentanz ist, umso größer wird die Gefahr, daß eine Differenzierung in der Zahlungsabwicklung des Auskunftsbezogenen unbemerkt bleibt. Die

---

1) Zu den die Haftungsmöglichkeiten betreffenden Rechtsnormen vgl. Windolph, Albert, Auskunfteiwesen, a.a.O., S. 110 ff.

2) Über den Prozentsatz der von den Lieferanten nicht beantworteten Anfragen kann keine Aussage getroffen werden, da die Handelsauskunfteien hierüber keine statistischen Unterlagen führen. Etwa vorhandes Material wäre auch wenig aussagefähig, denn sie werden sich wiederholt nur an diejenigen Lieferanten wenden, die ihnen erfahrungsgemäß die gewünschten Angaben auch machen werden. Aus diesen wäre dann eine entsprechende Auswahl zu bilden, die über einen längeren Zeitraum regelmäßig ihre Erfahrungen schildern.

Praxis vieler Unternehmen geht dahin, bedeutende Gläubiger bevorzugt und prompt zufriedenzustellen, um mit ihrer Referenz als Aushängeschild andere Lieferanten zur Kreditgewährung zu verleiten und die bewilligte Tilgungsfrist dann weitgehend zu überziehen.

Repräsentanz liegt vor, wenn ein qualitativer Querschnitt durch die Lieferantenstruktur zur Verfügung steht. Die Qualität der Lieferanten, d.h. vor allem ihre wirtschaftliche Bedeutung für den Schuldner, wird bei der derzeitigen Handhabung gar nicht offenkundig. Wenn der Abonnent nicht weiß, ob es sich um bedeutende Lieferanten handelt und welche Zahlungsweise vereinbart wurde, ist die Aussagefähigkeit von Hinweisen wie "zahlt im Rahmen der getroffenen Vereinbarungen" oder "überzieht um bis zu 30 Tage" nur gering.

Die hier zu übende Kritik bezieht sich also darauf, daß zu wenige und nicht genügend repräsentative Informationen zu der Auskunft führen, der der Abonnent nicht immer entnehmen kann, wie unvollständig das von ihr gezeichnete Bild ist, da nicht angegeben wird, auf wieviele und welche Informationsquellen sich die Handelsauskunftei stützt. Die mangelnde Informationsbereitschaft der Banken, Lieferanten und Auskunftsbezogenen ist ein wesentlicher Grund für diese Unvollständigkeit.

In Deutschland fließen den Handelsauskunfteien Informationen der Geschäftswelt nur sehr spärlich zu. Diese Zurückhaltung mag darauf zurückzuführen sein, daß die Handelsauskunfteien sich in den Augen vieler im Grunde genommen um Dinge kümmern, die sie gar nichts angehen. Der in Nordamerika anerkannte Grundsatz, wonach jeder, der Kredit benötigt, seine Kreditwürdigkeit auch nachweisen muß, ist hier noch längst nicht selbstverständlich. Infolgedessen erklärt sich auch nur ein sehr kleiner Prozentsatz der Unternehmen bereit, die gewünschten Informationen - vor allem Bilanzen, die Gewinn- und Verlustrechnung und den Geschäftsbericht - vorzulegen. Da diese Daten mit der Ausnahme der Aktiengesellschaften aus keiner externen Quelle zuverlässig zu beziehen sind, mangelt es den meisten Auskünften an diesen für die Kreditwürdigkeitsbeurteilung sehr wichtigen Aussagen.

Neben der Unvollständigkeit der Informationen sind auch die oft fehlende Kennzeichnung ihrer Aktualität sowie die zu lange Bearbeitungsdauer vieler Anfragen weitere Ansatzpunkte der Kritik.

So verliert z.B. eine Information über die Zahlungsweise dann an Bedeutung, wenn aus den Angaben nicht eindeutig hervorgeht, auf welches Datum sie sich, irgendwann vor der Berichtsabfassung, bezieht. Hier kann nur sehr aktuelles Material von Nutzen sein. Ein häufiger Anfragegrund besteht darin, daß der Auskunftsbezogene seine Rechnungen plötzlich schleppender als in der Vergangenheit begleicht. Der Abonnent will nun wissen, ob auch in der Zahlungsabwicklung mit anderen Lieferanten eine Verzögerung eingetreten ist. Dazu benötigt er die Kenntnis der letzten Entwicklung, und alte Angaben können, wenn ihr Alter nicht deutlich hervorgehoben wird, sogar beträchtlichen Schaden anrichten.

Die weitgehend auftragsabhängige Informationsquellenauswertung bewirkt einen Zeitverlust. Bei denjenigen Informanden, an die nur fallweise herangetreten wird, setzen die Recherchen erst nach Anfrageeingang ein. Der Bericht wird daher wesentlich später fertiggestellt als wenn alle Informationsquellen in bestimmten Abständen unabhängig davon ausgewertet würden und damit so zur Verfügung ständen, wie das derzeit ja bei den vorrätigen Berichten schon gegeben ist, die unmittelbar zur Auslieferung gelangen.

Zwar ist es auch dann noch möglich, daß die letzte Auswertung einzelner Informationsquellen eine verhältnismäßige lange Zeit zurückliegt. Es können im Archiv aber nicht mehr Jahre umfassende Lücken auftreten, wenn über einen Auskunftsbezogenen schon solange keine Auskunft angefordert wurde. Die Wahrscheinlichkeit, daß wesentliche Veränderungen nicht rechtzeitig erfaßt werden, sinkt bei regelmäßiger Auswertung aller Informationsquellen. Werden den Handelsauskunfteien bedeutende Daten erst nach Absendung des Berichtes bekannt, so kann dem Abonnenten davon durch einen Nachtrag Kenntnis gegeben werden. Entsprechende Nachträge liefern die Handelsauskunfteien ein Jahr lang nach der Auskunftserteilung kostenlos, um den Abonnenten die laufende Überwachung ihrer Schuldner zu erleichtern.

Der um Auskunft suchende Lieferant hat für seine Kreditentscheidung oft nur wenige Tage zur Verfügung. Ein zu spät eintreffender Bericht ist für ihn wertlos. Zwar besteht auch die Möglichkeit, einen auf altem Material basierenden Bericht vorab zu senden, doch ist hiermit die Gefahr, daß die Kreditentscheidung auf nicht mehr zutreffenden Grundlagen aufgebaut wird, erhöht. Der später folgende Endbericht kann dann nur noch dazu dienen, die getroffene Entscheidung ex post zu rechtfertigen oder aber, bei ungünstigem

Ausfall, den inzwischen gewährten Kredit zumindest in seiner Frist nicht auszudehnen.

Sicherlich wird die durchschnittlich eine knappe Woche betragende Lieferzeit der Auskunft für die meisten Abonnenten unbedeutsam sein - vor allem dort, wo die Berichte zur laufenden Überwachung der Schuldner eingesetzt werden -, dennoch besteht hier in vielen Fällen eine Grenze der Aussagefähigkeit.

Nach der Auswertung der Informationsquellen entsteht für die Handelsauskunftei das Problem der Kontrolle der einzelnen Angaben. Zum Teil wäre eine Nachprüfung zu aufwendig, zum Teil ist sie aber auch unmöglich. Meinungen und Gerüchte können nicht immer auf ihren Gehalt hin untersucht werden, lassen sich aber durch Hinzuziehen möglichst vieler Informanden stützen oder erscheinen fraglich. Diese Möglichkeit der Gegenüberstellung entfällt bei den meisten Selbstangaben, die sich auf die Ertragslage und die Bilanz beziehen. Die Interna des Auskunftsbezogenen sind von außen nur sehr schwer zu überprüfen.

Lediglich die Größenordnungen können durch Vergleiche mit anderen Informationsquellen oder den entsprechenden Daten zurückliegender Jahre sowie Hinzuziehen von Branchenquerschnitten beurteilt und gegebenenfalls angezweifelt werden.

Wegen dieser Schwierigkeiten legen die Handelsauskunfteien großen Wert auf von Wirtschaftsprüfern bestätigte Jahresabschlüsse, die in Deutschland jedoch verhältnismäßig selten vorgelegt werden. Ohne diesen Vermerk muß es dem Anfragenden überlassen bleiben, wieweit er diesen Aussagen Glauben schenkt. Er wird nur selten aus dem Berichtstext ersehen können, in welchem Umfang die als Selbstangaben stets kenntlichgemachten Informationen überprüft wurden. Auch über die Zuverlässigkeit der anderen Informationsquellen, wie Gewährsleuten, Korrespondenten und Banken, die ja nicht namentlich genannt werden, kann sich der Anfragende nach dem Studium des Berichtes kein Bild machen. Auf diese 'Dritten' berufen sich die Handelsauskunfteien aber weitgehend, und der Abonnent muß somit seine Kreditentscheidung aufgrund von Aussagen ihm quantitativ und qualitativ unbekannter Informanden fällen. Die abwägende Beurteilung der zur Verfügung stehenden Informationen ist Aufgabe der Handelsauskunftei.

Bei der Betrachtung des Musterberichtes fällt der verhältnismäßig breite Raum auf, den die Schilderung historischer Daten wie die der Unternehmensentwicklung und die Aussagen zu den Inhabern, Gesellschaftern und Geschäftsführern einnehmen. Deren Kenntnis ist für die Beurteilung der Solidität sicherlich von großem Wert, wenn auch manche Angaben überflüssig erscheinen. Hierbei ist aber zu berücksichtigen, daß die Auskunft grundsätzlich nicht nur auf die Bedürfnisse e i n e s Anfragenden abgestellt wird, sondern möglichst oft verkauft werden soll und daher auch Informationen enthält, die nicht für jeden von Bedeutung sind. Manch Abonnent aber wird für diese Daten besonderes Interesse zeigen.

Bei jedem neuen Bericht stellt sich die Frage, welche Daten der Vergangenheit für die Beurteilung der derzeitigen Kreditwürdigkeit noch von Belang sind. Eine grundsätzliche Antwort hierauf gibt es nicht. Tendenziell läßt sich jedoch sagen, daß negatives Material längere Gültigkeit als positives besitzt[1]. Ein zehn Jahre zurückliegender Konkurs wirkt sich für ein Unternehmen viel nachhaltiger aus als etwa die Tatsache, daß es vor zehn Jahren kreditwürdig war.

Im Mittelpunkt des Interesses stehen für die meisten Abonnenten die Angaben über die Zahlweise und die Vermögenslage[2] sowie die Beantwortung der gestellten Kreditfrage bzw. des Höchstkredites.

Bei dem Versuch, die Vermögenslage zu beurteilen, ist die Handelsauskunftei überwiegend auf Selbstangaben angewiesen, so daß hier die oben angeführten Probleme der Kontrolle besonders akut werden. Auch die Existenz bzw. der Wert des wichtigen Kreditsicherungsmittels Grundbesitz kann nur in den seltenen Fällen nachgeprüft werden, in denen ein berechtigtes Interesse zum Einblick in das Grundbuch nachgewiesen werden kann. Grundbesitz wird zwar kaum als Sicherheit für einen Lieferantenkredit in Anspruch genommen, gilt aber, wenn er unbelastet ist, als Ausdruck dessen, daß die Verschuldungsgrenze des Auskunftsbezogenen noch nicht erreicht ist.

---

1) Für die Erwähnung negativen Materials schreibt der Gesetzgeber z. T. zeitliche Grenzen vor. So darf die Haftanordnung zur Erzwingung des Offenbarungseides beispielsweise nur drei Jahre lang erwähnt werden.
2) Hier werden gegebenenfalls auch Hinweise auf Wechselproteste, Offenbarungseide sowie Haftanordnungen aufgeführt.

Die gleichen Vorbehalte, die auf die Ermittlung einzelner Vermögenswerte zutreffen, müssen auch bei der in Schlüsselform wiedergegebenen Gesamtvermögensschätzung gemacht werden (im Beipiel: P.). Nicht immer liegen ausreichende Unterlagen vor, und der Rechercheur ist daher oft auf seine in langjähriger Tätigkeit erworbene Branchenkenntnis angewiesen. Aufgrund dieses Wissens glaubt er, dann beispielsweise Umlauf- und Anlagevermögen sowie die Verbindlichkeiten schätzen zu können. Als Anhaltspunkte dienen ihm dabei typische Durchschnittswerte der einzelnen Branchen, die gegebenenfalls nach oben oder unten korrigiert werden. Obwohl das Ergebnis oft erstaunlich zutreffende Angaben sind, bleiben die Fehlermöglichkeiten dieses pauschalen Vorgehens doch offensichtlich. Das Gesamtvermögen sollte nur dann genannt werden, wenn ausreichende Selbstangaben vorliegen.

Das zweite Symbol (im Musterbericht: v.) soll ein zusammenfassendes allgemeines Urteil über die Kreditwürdigkeit des Auskunftsbezogenen darstellen. Hier gibt es keinerlei Abgrenzungskriterien zwischen den einzelnen Gruppen, so daß allein die subjektive Beurteilung des Rechercheurs den Ausschlag für die Klassifizierung gibt.

Neben diesem allgemeinen Urteil, das immerhin noch als Zusammenfassung aller objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit betrachtet werden kann, wird in dem Bericht abschließend noch speziell auf die Frage eingegangen, ob ein Kredit von 6.000,-- DM gewährt werden kann. Beim Fehlen einer speziellen Kreditfrage wird statt dessen in der Regel ein von der Handelsauskunftei als zulässig angesehener Höchstkreditbetrag angegeben.

Als Höchstkredit werden je nach dem in der Schlußzeile genannten Krediturteil 4% - 15% des geschätzten Vermögens (hier also 7.000,-- bis 10.000,-- DM) empfohlen. Dabei wird das Vermögen für die Bestimmung der Kreditwürdigkeit überbewertet, wenn es im Kreditурteil schon berücksichtigt wurde [1]. Ob dies der Fall ist, läßt sich nicht kontrollieren, da die zum Kreditурteil führenden Faktoren nirgends festgelegt sind, und es so im Ermessen des Rechercheurs steht, welche er einbezieht. Jedenfalls liegt der Verdacht nahe, daß dieses Urteil nicht nur unter Zugrundelegung der Ertrags- und Finanzlage zustandekommt.

---

1) Vgl. hierzu die das 'Rating' bei Dun & Bradstreet betreffenden Ausführungen auf den S.64 ff.

In der Beantwortung gestellter Kreditfragen und in der Angabe von Höchstkrediten kann nur eine Maßnahme gesehen werden, die der recht scharfe Wettbewerb den Handelsauskunfteien aufgezwungen hat. Wir halten jede Form des die Entscheidung des Abonnenten vorwegnehmenden Krediturteils für unzulässig, weil die Handelsauskunfteien damit eine Leistung erbringen wollen, der sie aus ihrer Funktion heraus nicht nachkommen können. Sie können sie auch bei noch so vollkommener Leistungserstellung nicht erbringen, da sie die subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit nicht kennen. Es handelt sich hier um eine der Aussagefähigkeit von Auskünften grundsätzlich gesetzte Grenze, auf die noch näher einzugehen ist [1].

II. Berichte nordamerikanischer Handelsauskunfteien

Im amerikanischen Wirtschaftsleben hat sich noch kein fester Terminus für die Handelsauskunfteien eingebürgert. 'Commercial agencies', 'credit agencies' oder auch 'mercantile agencies' werden die einzelnen Institute genannt, ohne daß diese Begriffe nun aber ausschließlich den Auskunfteien vorbehalten sind. Sie werden meist sehr allgemein verstanden und beinhalten unterschiedliche Handels- oder im Zusammenhang mit der Kreditvergabe anfallende Tätigkeiten.

Im Gegensatz zum Sprachgebrauch der Praxis hat sich in der amerikanischen Literatur der Terminus 'mercantile agency' für die Handelsauskunfteien durchgesetzt [2]. Dabei werden 'general' und 'special' mercantile agencies unterschieden. Eine general mercantile agency muß folgenden Voraussetzungen genügen:

1. Ihr Wirkungsfeld umfaßt grundsätzlich jede Branche und bezieht sich
2. auf den gesamten nordamerikanischen Raum.

---

1) Vgl. S.113 ff.

2) Der Begriff mercantile agency geht auf den Firmennamen der ersten amerikanischen Handelsauskunftei 'The Mercantile Agency, Lewis Tappan & Co., Proprietors', Vorläufer der Dun & Bradstreet, zurück. Vgl. Chapin, Albert F. / Hassett Jr., Georg E., Credit and Collection Principles and Practice, 7. Aufl. New York-Toronto-London 1960, S. 120.

3. Sie liefert jede Art von Kreditinformationen [1].

Das einzige Unternehmen dieser Art ist Dun & Bradstreet Inc. mit dem Sitz in New York. Special mercantile agencies erfüllen dagegen mindestens eines der drei oben angeführten Kriterien nicht.

Der Begriffsbestandteil 'mercantile' weist darauf hin, daß der Schwerpunkt der Aktivität dieser Unternehmen auf dem Sektor des Handelskredites liegt. Er umfaßt auch diejenigen Auskunfteien, deren Untersuchungsobjekt vorwiegend Konsumenten sind und die wir gemäß unserer Aufgabenstellung außer Betracht lassen wollen [2].

Häufig werden die Vor- und Nachteile der general gegenüber den special mercantile agencies diskutiert [3] [4].

---

1) Eine allgemeine Definition der general mercantile agency wurde von uns expressis verbis nicht gefunden, sie läßt sich aber leicht daraus ableiten, daß die für special mercantile agencies geltenden Einschränkungen des Betätigungsfeldes, die Irons, Watrous H./Bellemore, Douglas H., Commercial Credit and Collection Practice, 2. Aufl., New York 1957, S. 103, anführen, nicht vorgenommen werden.

2) Die beiden bedeutendsten sich auf die Beurteilung von Konsumenten beschränkenden Institutionen sind die 1912 gegründete 'National Retail Credit Association' mit etwa 40.000 Mitgliedern und die 'Associated Credit Bureaus of America' (ACBofA). Die credit reporting division der ACBofA verfügt über Unterlagen von über 1 Million Konsumenten. Vgl. Spafford, John L., Credit Bureaus, in: Heyel, Carl (Hrsg.), The Encyclopedia of Management, New York 1963, S. 131 f.

3) Vgl. hierzu u. a. Beckman, Theodore N., Credits and Collections: Management and Theory, 7. Aufl., San Francisco-Toronto-London 1962, S. 309 f. und Prochnow, Herbert V. / Foulke, Roy A., Practical Bank Credit, 2. Aufl. New York-Evanston-London 1963, S. 94 ff.

4) Aus der Fülle von special mercantile agencies - allein in New York City gibt es etwa einhundert - sollen hier einige wichtige genannt werden: National Credit Office, New York; Lyon Furniture Mercantile Agency, New York; Jewelers Board of Trade, Providence; Lumberman's Credit Association, Inc., Chicago; Produce Reporter Company, Wheaton; American Foreign Credit Unterwriters Corp., New York. Vgl. hierzu u. a. Beckman, Theodore N. / Bartels, Robert, Credit and Collections in Theory and Practice, 6. Aufl., New York-Toronto-London 1955, S. 283 ff.

Dabei wird als Stärke der Orts- und Branchenauskunfteien ihre enge Vertrautheit mit den Besonderheiten der betreffenden Auskunftsbezogenen hervorgehoben. Da aber auch die Firma Dun & Bradstreet an allen wichtigen Orten vertreten ist und da viele ihrer Mitarbeiter sich auch auf bestimmte Branchen spezialisiert haben, läßt sich dieses Argument weitgehend entkräften. Die Geschäftsbeziehungen der meisten Unternehmen können nicht immer auf eine Branche oder einen Ort isoliert werden. Allein Dun & Bradstreet kann mit höchstmöglicher Sicherheit ein Gesamtbild vermitteln, dessen Kenntnis für die Kreditentscheidung unbedingt notwendig ist.

Die meisten special mercantile agencies beschränken sich auf bestimmte Branchen, wenige andere haben lokale Schwerpunkte. In ihrer Arbeitsweise gleichen sie weitgehend Dun & Bradstreet. Abweichend hiervon betätigt sich lediglich die 'National Association of Credit Management', ein Verein, der mit Hilfe seiner Mitglieder Berichte erstellt, in denen lediglich Daten über die Zahlungsabwicklung des Auskunftsbezogenen angeführt werden, die also den Punkt 3) der für eine general mercantile agency wesensbestimmenden Kriterien nicht erfüllt.

Die National Association of Credit Management ist eine der bedeutendsten Handelsauskunfteien und hat ebenso wie Dun & Bradstreet Niederlassungen in den U.S.A. und Kanada. Die Berichte über Auskunftsbezogene beider Länder werden als Inlandsberichte denjenigen gegenübergestellt, die Unternehmen außerhalb Nordamerikas behandeln.

Mit der Darstellung [1] und Diskussion der Auskünfte dieser beiden Organisationen kann kein repräsentatives Bild von der Aussagefähigkeit nordamerikanischer Handelsauskunfteien gegeben werden, da es sich bei ihnen um besonders hochentwickelte Leistungserstellungen handelt. Für uns können aber nur die Produkte von Interesse sein, bei denen schon ein Mindestmaß der an Auskünften auftretenden Mängel ausgeschaltet ist.

---

1) Soweit nicht besonders kenntlichgemacht, wurden die betreffenden Daten in Unterredungen bei diesen H. -Auskunfteien gewonnen.

1. Dun & Bradstreet, Inc.

Die Firma Dun & Bradstreet, Inc., entstand 1933 durch Zusammenschluß der beiden größten Handelsauskunfteien, als R. G. Dun & Co. die Bradstreet Company übernahm [1]. Das neue Unternehmen stellt seitdem die einzige general mercantile agency dar und hat auf dem amerikanischen Markt eine ganz überragende Bedeutung. Die Kenntnis um diese hervorragende Position ist notwendig, um den Druck zu erkennen, den Dun & Bradstreet hinter alle seine Auskunftsbemühungen setzen kann. Von den meisten Unternehmen wird die Bemerkung in ihren Berichten, daß der Auskunftsbezogene zu Selbstangaben nicht bereit war, gefürchtet, da dies leicht als Eingeständnis dessen angesehen werden kann, daß es etwas zu verbergen gibt.

Auch bedeutende special mercantile agencies wurden von Dun & Bradstreets übernommen. Die derzeit größte ist das 1931 von R. G. Dun & Co. erworbene und als selbständige Tochtergesellschaft weitergeführte 'National Credit Office' [2], während das 1942 angegliederte 'Credit Clearing House' unter der Bezeichnung 'Credit Clearing Division' [3] heute als eine der neun Abteilungen der Muttergesellschaft arbeitet. Neben der Beurteilung von Unternehmen werden auch Marktanalysen vorgenommen, eigene Publikationen, Mahn- und Inkassohilfe sowie verschiedene Spezialuntersuchungen angeboten [4].

Die Firma Dun & Bradstreet unterhält in Nordamerika 160 Niederlassungen. Darüberhinaus ist sie in weiteren 19 Ländern vertreten. Das Gebiet der U. S. A. wurde in 12 Regionen aufgeteilt, die in etwa den 12 Federal Reserve Districts

---

1) Zur Geschichte Dun & Bradstreets vgl. Foulke, Roy A., The Sinews ..., a. a. O., S. 287 ff.

2) Vgl. Shultz, William J. / Reinhardt, Hedwig, Credit and Collection Management, 3. Aufl., Englewood Cliffs, N. J. 1962, S. 72

3) Diese Abteilung hat sich auf die Bekleidungsbranche spezialisiert und gibt hierfür u. a. ein eigenes Referenzbuch heraus.

4) Vgl. Prochnow, Herbert V. / Foulke Roy A., a. a. O., S. 62 f. Eine Besonderheit innerhalb dieser Abteilungen stellt das Kreditwürdigkeitsfaktoren von Gemeinden und Städten untersuchende 'Municipal Service Department' dar.

entsprechen [1]. In den Archiven wird Material von mehr als drei Millionen nordamerikanischer Unternehmen gesammelt. Daneben werden zwar auch Privatpersonen beurteilt, jedoch ist deren Anteil verhältnismäßig gering. Das Ziel der Unternehmenspolitik geht dahin, ihren Kreis auf diejenigen zu beschränken, deren berufliche Tätigkeit im Rahmen der Beurteilung von Unternehmen, für die diese tätig sind, ohnehin erfaßt wird.

Die Berichterstattung erfolgt in 'Referenzbüchern' und Auskunftsberichten ('reports'). Kennzeichen für die Leistungserstellung Dun & Bradstreet ist das Bemühen, alle Informationsquellen laufend auszuwerten, um damit unabhängig von eingehenden Anfragen stets aktuelle Berichte bereitzuhalten. Zu diesem Zweck sollen die in den Archiven geführten Unternehmen mindestens alle sechs Monate neu untersucht werden. Innerhalb dieser Sechsmonatsfrist gehen oft Informationen ein, die schon eine frühere Neufassung notwenig erscheinen lassen. Um den Abonnenten eine Möglichkeit zu geben, sich kurzfristig darüber zu orientieren, ob wichtige Veränderungen in den Kreditwürdigkeitsfaktoren ihrer Schuldner vorliegen, gibt Dun & Bradstreet jeden zweiten Monat neue Referenzbücher heraus, in denen die bedeutendsten Unternehmen Nordamerikas mit einem zusammenfassenden Symbol beurteilt werden, dessen Veränderung gegenüber der Vorausgabe auf das Vorliegen wichtiger neuer Informationen hinweist.

a. Referenzbücher

aa. Darstellung

Die Referenzbücher enthalten zur Zeit die Namen von knapp drei Millionen Unternehmen in den U.S.A. und Kanada, die nach Orten zusammengestellt mit einem 'Rating' bewertet werden, dessen Schlüssel ebenso wie der Ausschnitt einer Referenzbuchseite der S.66 zu entnehmen ist. Die Referenzbücher lassen sich zwar nicht als Auskunfts b e r i c h t e bezeichnen, müssen hier aber dennoch diskutiert werden, da die Ratings auch ein Bestandteil der anschließend zu behandelnden Berichte sind. Das soll jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, daß die Referenzbücher ihrer Funktion nach als ein durchaus eigenständiges Produkt neben den Berichten angesehen werden müssen.

---

1) Shultz, William J./Reinhardt, Hedwig, a.a.O., S. 53

Aus diesem Grunde ist auch ihre gesonderte Darstellung gerechtfertigt.

Das erste Referenzbuch wurde 1857 von der Bradstreet Company herausgegeben. Es war noch mit einem Schloß versehen, um Unberechtigten den Einblick zu verwehren und enthielt ca. 17.000 Firmen [1]. Heute liefert Dun & Bradstreet nach verschiedenen Gesichtspunkten zusammengestellte Ausgaben, die fast alle eingetragenen und auch eine größere Zahl nicht eingetragener Unternehmen in Nordamerika umfassen [2][3].

Zur Erläuterung des Referenzbuchinhaltes sei ein Unternehmen aus der Abbildung auf S. 66 herausgegriffen und in seine wesentlichen Bestandteile aufgegliedert:

Spalte	1	2	3	4	5	6	7
	A	52 11	Adler RW & Co.		Lbr	3	G 3 1/2

1) Foulke, Roy A., The Sinews . . . . , a.a.O., S. 297 f.

2) Wir gehen im folgenden von der vierbändigen Hauptausgabe (general edition) aus, in der im Januar 1965 2.823.973 nordamerikanische Unternehmen aufgeführt waren. Daneben gibt Dun & Bradstreet auch Teilausgaben heraus, die nach Orts- ('State Sales Guides'), Branchen- (z.B. 'Metal Working Directory') und Größenkriterien (z.B. 'Million Dollar Directory') gegliedert sind. Für die außernordamerikanischen Länder sind bisher erschienen: 'The International Market Guide-Latin America' (seit 1950), 'The International Market Guide -Continental Europe' (seit 1960), 'The Australian Market Guide' (seit 1965), sowie Sonderausgaben für Argentinien, Mexiko, Brasilien, Südafrika und Großbritannien.

3) Neben Dun & Bradstreet geben auch mehrere führende special mercantile agencies Referenzbücher heraus.

KEY TO RATINGS

ESTIMATED FINANCIAL STRENGTH			
AA	Over	$1,000,000	
A+	Over	750,000	
A	500,000	to	750,000
B+	300,000	to	500,000
B	200,000	to	300,000
C+	125,000	to	200,000
C	75,000	to	125,000
D+	50,000	to	75,000
D	35,000	to	50,000
E	20,000	to	35,000
F	10,000	to	20,000
G	5,000	to	10,000
H	3,000	to	5,000
J	2,000	to	3,000
K	1,000	to	2,000
L	Up	to	1,000

COMPOSITE CREDIT APPRAISAL			
HIGH	GOOD	FAIR	LIMITED
A1	1	1½	2
A1	1	1½	2
A1	1	1½	2
1	1½	2	2½
1	1½	2	2½
1	1½	2	2½
1½	2	2½	3
1½	2	2½	3
1½	2	2½	3
2	2½	3	3½
2½	3	3½	4
3	3½	4	4½
3	3½	4	4½
3	3½	4	4½
3	3½	4	4½
3½	4	4½	5

CLASSIFICATION AS TO BOTH ESTIMATED FINANCIAL STRENGTH AND CREDIT APPRAISAL

FINANCIAL STRENGTH BRACKET			
1	$125,000 to	$1,000,000 and Over	
2	20,000	to	125,000
3	2,000	to	20,000
4	Up	to	2,000

EXPLANATION

When only the numeral (1, 2, 3, or 4) appears, it is an indication that the estimated financial strength, while not definitely classified, is presumed to be within the range of the ($) figures in the corresponding bracket and that a condition is believed to exist which warrants credit in keeping with that assumption.

NOT CLASSIFIED OR ABSENCE OF RATING

The absence of a rating, expressed by the dash (—), or by two hyphens (--), is not to be construed as unfavorable but signifies circumstances difficult to classify within condensed rating symbols and should suggest to the subscriber the advisability of obtaining additional information.

ABSENCE OF A LISTING

The absence of a listing is not to be construed as meaning a concern is either non-existent or has discontinued business, nor any other meaning. The letters "N. Q." on any written report mean not listed in the Reference Book.

SEE REFERENCE BOOK FOR EXPLANATION OF ADDITIONAL SYMBOLS

Dun & Bradstreet, Inc.

Schlüssel zum Rating im
Dun & Bradstreet-Referenzbuch

E 2½
D+ 2
H 3½
D+ 2
F 3
C 1½
G 3½
G 3½

J 3
H 3½
C 1½
D+ 2
H 3½
G 3
G 3½

55 31 Arrington Supply Co Inc..Atsup 1 F 3
75 34 Atkinson Tire Service.....7 H 3½
59 92 Aufricht Florists..... G 3½
56 12 Auman Men's Shop Inc....MBcl D+ 2
17 11 Barton W H Jr.....Plbg G 3½
55 41 Carroll William Jr.....Sstn 4 F 3
54 11 Donner Leslie F.....Gr 8 J 3½
72 61 Meaker William E.....Mort 6 D 2½

53 92 Waverly Henry & Vera.....Dg 6 G 3½

SHERBURNE (See Carterville)

SHIRLEY Pulaski 13
Bk town Swenson

53 93 Waller's Store.....Gs G 3
57 12 Wetherell Furniture Co..... E 2½
55 41 Wetherell Service Center....Sstn F 3
54 11 White Woodrow W.....GrMt H 3½

SORENSON Jefferson 87
Bk town Worcester

A 52 11 Adler R W & Co.....Lbr 3 G 3½
55 11 Auto Sales & Service..... D+ 2
76 31 Aylesworth Irving J..Watchrp 7 K 3½
35 91 Banks Garley W.....Mshp H 3½
55 41 Eppler & Baker Service Station.. K 3½
59x62 Healy Frank A.....FeedSstn 2
17 11 Manson Ralph A.....Plbg 2 H 4
76 21 Vernon & Pusey.....Elcro E 2

A 53 93 Mayfl
56 21 Mlle
57 12 Morti
45 82 Novak
39 81 Novak
52 11 Oberg
52 12 O'Bri
54 11 O'Cor
42 12
59 12 Paley
C 55 21 Palun
56 21 Powe
54 22 Sadle
54 11 Scott
53 93 Seibe
54 23 Seldi

Ausschnitt aus einer Referenzbuchseite

Bei der hierzu gehörigen Städtebezeichnung wurden bereits die dort ansässigen Banken [1], deren Depositensumme, die Bevölkerungszahl sowie der Ort der zuständigen Dun & Bradstreet-Niederlassung vermerkt.

In der Spalte 1 steht ein 'A' als Hinweis dafür, daß das Unternehmen erstmals in das Referenzbuch aufgenommen aufgenommen wurde. Damit soll den Abonnenten ein schneller Überblick erleichtert werden. Wenn sich das Rating (Spalte 7) gegenüber der letzten Ausgabe verändert hat, wird es an dieser Stelle mit einem 'C' (changed) kenntlichgemacht.

Der 'S. I. C. -Code' [2] in der Spalte 2 identifiziert die Produkte, mit denen das Unternehmen überwiegend handelt bzw. die es herstellt, während in der Spalte 5 noch einmal die Branche aufgeführt wird, der es zuzurechnen ist (Lbr = Lumber).

Die Spalte 3 enthält die Firmenbezeichnung in abgekürzter Form und die Spalte 4 das Symbol dafür, daß es sich um eine eingetragene Firma handelt (entfällt hier). Aus der Spalte 6 wird ersichtlich, ob das Unternehmen innerhalb der letzten zehn Jahre gegründet wurde. Die Zahl '3' ist identisch mit der Endziffer des Gründungsjahres, das in dem vorliegenden Beispiel 1963 war, wenn das Referenzbuch nach 1963 erschienen ist [3].

Die Spalte 7 schließlich gibt das verschlüsselte Rating [4] wieder, das aus

---

1) Besteht in einem Ort keine Bankverbindung, wird hier der nächste Ort mit Bankverbindung genannt.

2) S. I. C. ist die Abkürzung für Standard Industrial Classification. In vierziffrigen Codes wird eine Klassifizierung für alle Industrieunternehmen geschaffen, wobei eine sehr tiefe Gliederung bis in die Produkte vorgenommen wird. Der Urheber dieses Codes ist das 'Office of Statistical Standards of the Bureau of the Budget, Executive Office of the President'.

3) Die Bedeutung dieser Angabe wird durch die Tatsache verdeutlicht, daß 1965 56,9% der in Konkurs geratenen Unternehmen erst 5 Jahre oder weniger tätig waren. Der Nachkriegshöchststand lag 1947 bei 77,6%. Vgl. Dun & Bradstreet, Inc., a. a. O., S. 11

4) Auf eine Eindeutschung wurde verzichtet. Mellerowicz/Jonas verwenden den Begriff 'Kreditkennzahl', der jedoch das erste Ratingelement nicht berücksichtigt.

zwei Elementen besteht: einer Vermögensschätzung und einer zusammengefaßten Kreditwürdigkeitseinschätzung. Die Kombination 'G 3 1/2' zeigt, daß die geschätzte Finanzkraft (estimated financial strength) zwischen 5.000.- und 10.000.- Dollar liegt und die zusammengefaßte Kreditwürdigkeitseinschätzung (composite credit appraisal) [1] 'gut' lautet.

Die geschätzte Finanzstärke ist die Differenz aus der Summe aller materiellen Vermögenswerte und der Summe aller Verbindlichkeiten. Sie kann auch als materielles Nettovermögen bezeichnet werden (tangible net worth) [2]. Die immateriellen Werte wie Patente, Lizenzen u.s.w. finden also keine Berücksichtigung. Ihre Größe wird bei den meisten Unternehmen aus den zugänglichen Bilanzen gewonnen.

Sind nicht genügend Anhaltspunkte für eine Beurteilung in der angeführten Skala der Vermögenseinschätzung vorhanden, so werden entweder nur die Ziffer 1 bis 4 für eine Grobeinstufung verwandt, oder aber auf ein Rating wird völlig verzichtet. Dieser Zustand wird durch das Leerzeichen (blank symbol) gekennzeichnet.

Es gibt beim Rating also keine Bewertungsstufe, die auf unzureichende Kreditwürdigkeit hinweist. Das Leerzeichen kann daher sowohl mangelnde Einschätzungsmöglichkeit als auch Kreditunwürdigkeit bedeuten [3]. Hieraus ist ersichtlich, daß bei der weiten Verbreitung der Referenzbücher ein Fehlen des Ratings sehr nachteilige Folgen für das betreffende Unternehmen haben

---

1) Die Bezeichnung 'appraisal' gibt wesentlich besser als das in Deutschland übliche 'allgemeine Krediturteil' zum Ausdruck, daß Grundlage der Bewertung nur die ihnen zur Verfügung stehenden objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit sind.

2) Vgl. Shultz, William J. / Reinhardt, Hedwig, a.a.O., S. 55.

3) Das Leerzeichen muß oft auch als politische Entscheidung angesehen werden. Wenn beispielsweise eine kleine Tochtergesellschaft eines sehr gut beurteilten Unternehmens nur mäßig eingestuft werden kann, verzichtet Dun & Bradstreet auf ein Rating und führt statt dessen das Leerzeichen an.

kann, und es wird verständlich, daß die Auskunftsbezogenen durch Selbstangaben versuchen, diesen ungünstigen Eindruck zu vermeiden.

Der Umfang der von Dun & Bradstreet zu leistenden Arbeit in der laufenden Überwachung der drei Millionen Unternehmen wird schon darin deutlich, daß täglich bei ca. 5.000 Unternehmen das Rating verändert werden muß, da bedeutende neue Informationen zu einer Neueinschätzung der betreffenden Unternehmen führen [1].

ab. Kritik

Da die Informationen der Spalten 1 - 6 rein deskriptiver Natur sind und keine Wertung enthalten, kann sich die Kritik auf das Rating beschränken.

Das durch ein Buchstabensymbol gekennzeichnete erste Element zeigt die Größenordnung des materiellen Nettovermögens. Sie gilt für alle Branchen mit stets den gleichen absoluten Werten als Grundlage für die Kreditwürdigkeitseinschätzung. Da das Vermögen für die einzelnen Branchen eine unterschiedliche Bedeutung besitzt, wird hier eine grobe Vereinfachung vorgenommen, die sich aber bei einem alle Wirtschaftszweige umfassenden Referenzbuch nicht umgehen läßt [2].

Das numerische Symbol gibt die zusammengefaßte Kreditwürdigkeitseinschätzung wieder, der, wie ausgeführt, nur die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren zugrundeliegen können. Sein Wert ist abhängig von der Vermögensgröße und der Einstufung in eine der vier Kategorien high, good, fair oder limited, in der demzufolge alle Kriterien mit Ausnahme des Vermögens Be-

---

1) Worin diese Änderungen bestehen und welche Häufigkeit sie haben, zeigen Beckmann, Theodore N. / Bartels, Robert, a.a.O., S. 273. Foulke, Roy A., Behind the scenes . . . , a.a.O., S. 98 hat über einen 40jährigen Zeitraum ermittelt, daß jährlich etwa 20% der im Referenzbuch aufgeführten Unternehmen einer Eigentums- oder Standortveränderung unterliegen und 8,1% erlöschen.

2) Vgl. Mellerowicz, K. / Jonas, H., a.a.O., S. 103. Die vorgenommene Vereinfachung entfällt naturgemäß bei special mercantile agencies.

rücksichtigung finden müssen [1]. Erst durch die Kombination der so ermittelten Kategorie mit dem ersten Ratingelement erhalten wir das Symbol der Kreditwürdigkeitseinschätzung [2].

Es ist sicher fraglich, ob in dem ja eine Rangordnung ausdrückenden Symbol die einzelnen Kriterien zweckmäßig gewichtet werden. Die Skala der Symbole reicht von 'A 1' bis '5'. Die Ziffer '2' beispielsweise wird bei einem Unternehmen mit mehr als 500.000,-Dollar Vermögen noch gegeben, wenn die sonstigen Faktoren nur auf eine begrenzte Kreditwürdigkeit hinweisen. Für die gleiche Einstufung müssen diese bei einem Unternehmen mit 125.000.- bis 500.000.- Dollar Vermögen schon 'zufriedenstellend', bei 35.000.- bis 125.000.- Dollar 'gut' und bei 20.000.- bis 35.000.- Dollar 'ausgezeichnet' sein. Liegt das Vermögen unter 20.000.- Dollar, so kann das Unternehmen auch bei noch so günstigen sonstigen Kriterien nie mehr ein gleich gutes Rating wie bei 500.000.- Dollar Vermögen erhalten.

Auch kann bezweifelt werden, ob das Vermögen bei der Einstufung in eine der vier Kategorien wirklich außer Ansatz bleibt [3]. Ferner gibt es für die Abgrenzung der Kategorien keine exakten Maßstäbe [4], so daß es bei den von

---

1) Cole, Robert H./Hancock, Robert S., Consumer and Commercial Credit Management, Homewood, III. 1960, S. 475 weisen darauf hin, daß hier auch versucht wird, die in der Vergangenheit gehandhabte Zahlungsabwicklung als Ausdruck der Zahlungswilligkeit des Auskunftsbezogenen zu verwerten.

2) Mellerowicz, K./Jonas, H., a.a.O., S. 102 erkennen dies nicht, wenn sie behaupten, daß die Kreditfähigkeit beim Rating nur anhand des betrieblichen Vermögens umschrieben wird.

3) Ein Hinweis auf die Überbewertung des Vermögens läßt sich daraus entnehmen, daß in der Vergangenheit des öfteren Großunternehmen bis zu ihrem Konkurs ein sehr gutes Rating erhielten. Vgl. o.V., Mercantile Agency, in: Encyclopedia Americana, Vol. 18, New York-Chicago-Washington 1957, S. 654

4) Die von Beckmann, Theodore N./Bartels, Robert, a.a.O., S. 269 f. genannten Kriterien sind nicht eindeutig und bedürfen einer jeweiligen Auslegung, die sie als Hilfsmittel, um zu einheitlichen Abgrenzungen zu kommen, unbrauchbar machen.

vielen tausend Rechercheuren erstellten Ratings durchaus auch bei gleichen Voraussetzungen zu unterschiedlichen Ergebnissen kommen kann.

Es hieße jedoch die Funktion der Referenzbücher verkennen, wollte man deren Gehalt auf eine genaue Kreditwürdigkeitsprüfung hin bewerten und damit Anforderungen stellen, denen der Herausgeber gar nicht genügen will. Das Referenzbuch hat ausschließlich den Zweck, eine erste Orientierungsmöglichkeit zu verschaffen und mit dem Rating einen Indikator für die Notwendigkeit weiterer Nachforschungen zu liefern [1]. In der Praxis dient es sehr häufig als Entscheidungsgrundlage bei 'small orders', für die intensivere Nachforschungen unwirtschaftlich wären und wird von Banken benutzt, um die Beurteilung ihnen unbekannter Firmen bei der Wechseldiskontierung kennenzulernen [2].

Erfolgt der Hinweis 'C' in Spalte 1, so hat sich in den für den Kreditgeber wichtigen Verhältnissen des betreffenden Unternehmens etwas geändert und er sollte ebenso, wie wenn das Rating nicht auf eine sehr gute Beurteilung hinweist, einen ausführlichen Bericht beziehen. Freilich bleibt zu beachten, daß aufgrund der gegebenen Einschränkung auch ein gutes Rating noch nicht unbedingt einwandfreie Bedingungen für die Vergabe eines Kredites gewährleistet.

Die Referenzbücher sind jedem Unternehmen, also auch jedem Auskunftsbezogenen, zugänglich. Daher läßt sich gegen nachweisliche Fehleinschätzungen schneller intervenieren als das bei Berichten möglich sein kann, von denen der Auskunftsbezogene keine Kenntnis erlangt. Die Gefahr unzutreffender Ratings ist besonders groß, weil die Informationsgrundlagen, auf denen sie basieren, anders als bei den Berichten nicht mehr sichtbar sind und der Abonnent somit keine selbständige Wertung vornehmen kann.

Um ihrer Signalfunktion auch nachkommen zu können, müssen die Referenzbücher möglichst aktuell sein. Sie erscheinen jeden zweiten Monat neu und schränken damit das Risiko, überholte Angaben zu enthalten, weitgehend ein,

---

1) Daher verzichtet Dun & Bradstreet auch auf weitere Angaben, die z.B. Lyons Furniture Mercantile Agency in ihrem 'Red Book' mit Hinweisen auf die Zahlungsabwicklung vornehmen, um zu verhindern, daß die Referenzbücher anstelle von Berichten benutzt werden.

2) Chapin, Albert F./Hassett Jr., George E., a.a.O., S. 227.

wenn auch nicht verkannt werden darf, daß in den zweieinhalb Monaten zwischen Drucklegung und Wiedereinzug wesentliche Veränderung eingetreten sein können. Die Benutzung veralterter Ausgaben führt leicht zu falschen Entscheidungen und schadet damit auch dem Ruf Dun & Bradstreets. Daher werden die Referenzbücher nur mietweise überlassen und bei Neulieferungen wieder eingezogen. Als weiterer Grund für dieses Vorgehen wird geltend gemacht, daß nur dadurch die Gewährleistung besteht, nicht in unbefugte Hände zu gelangen. So können die Referenzbücher als 'privileged communication' gelten und unterliegen nicht den verschärften Haftungsbestimmungen des Schmähschriftengesetzes (libel law) [1].

b. Analytical Reports

ba. Darstellung

Werden genauere Informationen benötigt, können ausführliche Auskunftsberichte bezogen werden, die als 'regular reports' oder 'analytical reports' bezeichnet werden [2]. Zwischen beiden besteht kein grundsätzlicher Unterschied, und auch ihr Preis ist der gleiche. Das Wort 'analytical' soll lediglich auf umfangreichere und tiefergehende Informationen hinweisen, deren Notwendigkeit in der Größe der betreffenden Unternehmen begründet ist. Die ca. 150.000 Unternehmen, von denen diese analytical reports erstellt werden, weisen mindestens eines der folgenden vier Merkmale auf:

---

1) Vgl. Shultz, William J./Reinhardt, Hedwig, a.a.O., S. 53.

2) Daneben fertigt Dun & Bradstreet noch 'key notes' und 'special purpose reports' an, in denen bestimmte Einzelheiten tiefergehend behandelt und kommentiert werden. Auf deren Darstellung soll hier jedoch verzichtet werden, da in ihnen nur eine Aspektverschiebung für die speziellen Belange eines Abonnenten zu sehen ist. Die umsatzmäßige Bedeutung dieser Dienstleistung ist gering. Vgl. hierzu Cole, Robert H., / Hancock, Robert S., a.a.O., S. 472 ff. Eine weitere Form von Sonderberichten erstellt das Municipal Service Department über Staaten, Städte und Gemeinden.

1. ihre Aktien werden an nordamerikanischen Börsen gehandelt;
2. ihr ausgewiesenes Eigenkapital (net worth) ist größer als eine Million Dollar;
3. es handelt sich um Transportgesellschaften der 'Interstate Commerce Comission (I.C.C.)';
4. auf den Auskunftsbezogenen gehen mehr als einhundert Anfragen im Jahr ein.

Auch für unsere weiteren Betrachtungen ist ein analytical report zugrundegelegt. Die Berichte Dun & Bradstreets haben einen durchschnittlichen Umfang von etwa drei Seiten, so daß der auf den S. 76 ff. zur Darstellung gelangende nicht als repräsentativ angesehen werden kann. Er ist jedoch zu Demonstrationszwecken sehr geeignet, da er über alle Abschnitte verfügt, mit denen ein Bericht bei entsprechenden Informationsgrundlagen ausgestattet sein kann.

Die auswertbaren Informationsquellen sind grundsätzlich die gleichen wie die der deutschen Handelsauskunfteien, nur scheinen viele dieser Quellen systematischer und tiefer ausgeschöpft zu werden. Dabei spielen die Selbstangaben der Auskunftsbezogenen eine hervorragende Rolle. Anfang jeden Jahres werden ca. drei Millionen Unternehmen von Dun & Bradstreet gebeten, ihren Jahresabschluß einzureichen. Dieses Bemühen wird mit Hilfe von Anzeigen in führenden Fachzeitschriften unterstützt, indem die Auskunftsbezogenen auf die Bedeutung fundierter und damit guter Beurteilungen aufmerksam gemacht werden. Das wirtschaftliche Gewicht Dun & Bradstreets sowie die tendenziell weniger publizitätsscheue Haltung der amerikanischen Geschäftsleute führen dazu, daß beispielsweise ca. 70% aller Berichte - bei den analytical reports sogar ca. 95% - mit den wichtigsten Bilanzzahlen ausgestattet werden können.

Daneben stellen die gute Zusammenarbeit mit den Banken, deren Verständnis für das Informationsbedürfnis der Handelsauskunfteien besonders durch die 1915 gegründete 'Robert Morris Associates' - eine Vereinigung von in Kre-

ditabteilungen arbeitenden Bankangestellten - gefördert worden ist [1] und die Dichte des Korrespondentennetzes weitere bedeutsame Faktoren dar. Allein in Nordamerika sind mehr als 20.000 Korrespondenten für Dun & Bradstreet tätig. So beliefern beispielsweise von den Gerichten aus Korrespondenten die zuständige Niederlassung mit sämtlichen Informationen, die für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Einfluß sein können. Hierzu zählen Zahlungsbefehle, mit einem Termin versehene Klagen, Verurteilungen u.s.w. Durch sofortige Benachrichtigung der Abonnenten, die im Laufe des letzten Jahres einen Bericht über den Betreffenden erhalten haben, wird den Kunden Dun & Bradstreets diese drohende oder schon vollzogene Veränderung bedeutender Beurteilungskriterien unverzüglich zugänglich gemacht.

Die von Korrespondenten, Lieferanten und aus anderen Quellen bezogenen Informationen werden laufend in eine elektronische Datenverarbeitungsanlage gegeben, in der auf Magnetband alle vorrätigen Berichte gespeichert sind, die dadurch auch über die halbjährliche Neuerstellung hinaus ständig den bekanntgewordenen Veränderungen angepaßt werden. Geht eine Anfrage ein , so wird der entsprechende Bericht vom Magnetband abgerufen und dem Abonnenten zugestellt. Falls der Auskunftsbezogene im Einzugsbereich einer anderen Niederlassung liegt, kann die erforderliche Auskunft mit Hilfe des hauseigenen Fernschreibers sehr schnell beschafft werden.

Liegt die Erstellung eines gespeicherten Berichtes mehr als ein halbes Jahr zurück, so wird automatisch eine neue Recherche eingeleitet, deren Ergebnis dem Abonnenten dann als Nachtrag ebenso kostenlos geliefert wird wie alle weiteren wesentlichen Veränderungen innerhalb des nächsten Jahres.

---

1) Die Robert Morris Associates bildete sich zunächst als Club innerhalb des Jahrestreffens der National Association of Management, bevor 1919 eine feste Organisation geschaffen wurde. Vgl. Robert Morris Associates - A Brief History, Lansdowne, Pa. 1933. Sie entwarf auch Richtlinien für die Auskunftsgewährung sowie den vertraulichen Umgang mit den gegebenen und erhaltenen Informationen. Vgl. Wipplinger, Alvin C., RMA Code for Credit Inquiries, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 35, Juli 1953 (No. 11) o.S.

Die unabhängig von Anfragen erfolgende halbjährliche Neuuntersuchung wird für jedes Unternehmen angestrebt, ist bisher aber erst teilweise durchgeführt, so vor allem für diejenigen, über die analytical reports erstellt werden. Daher kann es heute noch vorkommen, daß die Berichte über kleinere Unternehmen, auf die schon seit längerer Zeit keine Anfrage mehr fiel, älter als ein halbes Jahr sind. Ist dagegen kein Bericht über das betreffende Unternehmen gespeichert, so müssen erst völlig neue Recherchen angestellt werden, und bis zur Lieferung der Auskunft kann dann eine bedeutende Zeitspanne vergehen. Das ist allerdings verhältnismäßig selten der Fall, da über alle in den Referenzbüchern aufgeführten Unternehmen auch Berichte vorliegen.

Etwa 2.000 Rechercheure (reporter) stellen die Berichte in 17 kanadischen und 150 Niederlassungen der U.S.A. zusammen. Außerhalb Nordamerikas wirken weitere 74 Niederlassungen [1]. Bei den Rechercheuren werden drei Typen unterschieden: ca. 50% sind 'city reporter', die Berichte von ihrer Niederlassung aus erstellen und über die Unternehmen in der engeren Umgebung auch Recherchen anstellen; etwa 40% sind 'traveling reporter', die Unternehmen in kleineren Städten und Ortschaften regelmäßig [2] untersuchen und ihre Materialien dann an die zuständige Niederlassung schicken, von wo aus in Verbindung mit schon vorhandenen älteren Unterlagen der Bericht erstellt wird; die restlichen 10% sind 'analyst reporter', die als Spezialisten für bestimmte Tätigkeiten - z.B. Bilanzanalyse - oder Branchen oder aber auch zur Analyse gesamtwirtschaftlicher Vorgänge eingesetzt werden.

Die Ergebnisse ihrer Untersuchungen werden in sieben Abschnitte gegliedert an die Abonnenten weitergeleitet. Der Kopf des Berichtes enthält eine Zusammenfassung der wichtigsten Daten, die benötigt werden, um sich ein Bild von der Größenordnung und der Art der Zahlungsabwicklung des Auskunftsbezogenen machen zu können. Hier wird auch das im Referenzbuch verwandte Rating aufgeführt.

---

1) Dun & Bradstreet, Inc., 1965 Annual Report, New York, S. 21

2) Zwischen den halbjährlichen Untersuchungen notwendig werdende Sonderermittlungen bei diesen Unternehmen werden dagegen von den city reporters vorgenommen. Vgl. Beckmann, Theodore N./ Bartels, Robert, a.a.O., S. 253.

Dun & Bradstreet ANALYTICAL REPORT

RATING UNCHANGED

SIC	DUNS	DATE OF REPORT	STARTED	RATING
36x62 34 91	900-0000 ALLIED DEVICES INC SIGNAL PRODUCTS DIVISION STEEL CASE DIVISION	A- AD 13 JULY 1 1966 N MFG RAILROAD SIGNALING DEVICES & STEEL ENCLOSED CONTAINERS	1920 See History	As Al Also Branches

77 SHERIDAN BLVD BOX 222
BENSON MICH 48232
TEL 313 961-3399

ALEX E. FOX, PRES & CHIEF EXECUTIVE

SUMMARY

PAYMENTS	GEN DISC
SALES	$4,410,164
WORTH	$1,640,085
EMPLOYS	148 (62 HERE)
CONDITION	SOUND
TREND	UP

PAYMENTS

HC	OWE	P DUE	TERMS	JUNE 24 1966	SOLD
26000	14000		1 10 30	Disc	Over 3 yrs to 5-66
4000			2 10 30	Disc	Over 3 yrs to 12-65
4000	2000		1 10 30	Disc	Over 3 yrs to 5-66
3000			1 10 30	Disc	Over 3 yrs
1000				Disc	
600			1 10 30	Disc	Over 3 yrs
600	100		1 10 30	Disc	Over 3 yrs to 5-66
5000	400		30	Ppt	Over 3 yrs to 5-66
2762	943		30	Ppt	Last sale 5-66
500			30	Ppt	Over 3 yrs to 3-66

HIGHLIGHTS

	Jan 31 1965	Jan 31 1966
Net Working Capital	$ 1,050,613	$ 890,372
Worth	1,427,784	1,640,085
Fixed Assets	275,613	901,258
Long Term Debt	None	275,563
Sales	1,914,876	4,410,164
Profit	218,044	301,601

A sizable portion of two acquisitions in Feb 1965 was represented by fixed assets causing a contraction in net working capital. These acquisitions were financed both internally and by bank loans, the latter more than half repaid. While inventory and debt increased, large gains in sales and earnings have been experienced and overall condition remains sound.

CURRENT

On June 29 1966 F.J. McHugh, Treasurer, stated that the funds borrowed for acquisitions have been steadily reduced. Sales for the 4 months ended May 31 1966 were up about 10% and profits were up 12%. At May 31 1966 current assets were about $1,600,000 and current liabilities were about $650,000. According to McHugh, sales are expected to exceed $5,000,000 this year.

Records of June 15 1966 show a suit for $5,674 filed against this company by J.R. Reynolds for breach of contract. McHugh advised that this action is being contested.

Banking

A Detroit bank has had the account since 1953 with balances described as strong. Long term loans have been granted in sizable amounts, partially secured by personal collateral of the officers. An amount is presently owing and is being retired according to schedule.

7-1-66 (922 68) (50)

PLEASE NOTE WHETHER NAME, BUSINESS AND STREET ADDRESS CORRESPOND WITH YOUR INQUIRY

This report is furnished by DUN & BRADSTREET, Inc. in STRICT CONFIDENCE at your request under your subscription agreement for your exclusive use as a basis for credit, insurance, marketing and other business decisions and for no other purpose. DUN & BRADSTREET, Inc. does not guarantee the correctness of the information furnished and shall not be liable for any loss or injury whatsoever resulting, directly or indirectly, from any act or omission on the part of said companies and/or its agents in procuring, compiling, collecting, interpreting or communicating any information.

BRA-1(5-66)

ALLIED DEVICES INC
BENSON MICH

A CD Page 1
7-1-66

Figures of Jan 31 1966 were prepared from a balance sheet received through the mail and signed by Frank J. McHugh, Treasurer. Mitchell and Mitchell, CPA's, accountants.

FINANCIAL STATEMENTS

	Jan 31 1964	Jan 31 1965	Jan 31 1966
Cash	$ 396,666	$ 393,818	$ 301,802
Marketable Securities	189,128	201,340	-
Accounts Receivable	154,011	179,342	356,116
Inventory	452,616	535,617	1,063,420
TOTAL CURRENT ASSETS	1,192,421	1,310,117	1,721,338
Fixed Assets	202,171	275,613	901,258
Investments	92,000	-	-
Prepaid-Deferred	4,916	8,622	38,407
Other Assets	9,725	92,942	85,611
TOTAL	1,501,233	1,687,294	2,746,614
Accounts Payable	44,456	66,587	117,913
Accruals	-	38,301	136,040
Taxes (Exc Fed Inc)		12,572	18,601
Federal Income Taxes	161,644	126,542	383,412
Long Term Liabs (curr)	-	-	175,000
Other Curr Liabs	43,210	15,499	-
TOTAL CURRENT LIABILITIES	249,310	259,501	830,966
Long Term Liabs	-	-	275,563
Common Stock	190,000	190,000	210,100
Capital Surplus	11,313	11,313	11,313
Earned Surplus	1,050,610	1,226,480	1,418,672
TOTAL	1,501,233	1,687,294	2,746,614
NET WORKING CAPITAL	943,111	1,050,613	890,372
CURRENT RATIO	4.78	5.02	2.07
TANGIBLE NET WORTH	1,251,923	1,427,784	1,640,085

At Jan 31 1966 accounts receivable shown net less undisclosed reserves. Inventory valued at cost on first in-first out basis. Fixed assets shown net less reserve for depreciation $235,612.

(CONTINUED)

ALLIED DEVICES INC
BENSON MICH

A CD Page 2
7-1-66

INCOME STATEMENTS AND SURPLUS RECONCILIATION

	Jan 31 1964	Jan 31 1965	Jan 31 1966
Net Sales	$ 1,825,171	$ 1,914,876	$ 4,410,164
Cost of Goods Sold	922,930	1,129,964	2,932,205
Gross Profit	902,241	784,912	1,477,959
Expenses	485,933	401,399	768,112
Net Income on Sales	416,308	383,513	709,847
Other Income	6,427	46,100	19,255
Other Expenses	37,010	-	42,501
Federal Income Taxes	210,014	119,369	385,000
Final Net Income	201,666	218,044	301,601
SURPLUS-START	888,925	1,050,610	1,226,480
Add: Net Income	201,666	218,044	301,601
Deduct: Dividends	39,981	42,172	109,409
SURPLUS-END	1,050,610	1,226,480	1,418,672

SUPPLEMENTAL DATA Footnotes appended to the Jan 31 1966 statement showed no contingent debt. Annual rent shown at $62,000, lease expiring 1985.

According to management, the item other assets represents (1) $50,000 cash held in escrow by the landlord who pays interest on that sum. (2) Balance consists mostly of a mortgage receivable on property in Edison Township, Mich. which was sold in 1964. Management states that more than $2,000,000 in fire insurance is carried on inventories and fixed assets.

Feb 1965 the company acquired for an undisclosed cash consideration the outstanding capital stock of Signal Products Corporation and Steel Case and Tube Co. both of which were established and profitable. A bank loan of $1,000,000 was obtained at that time and was partially secured by the personal collateral of the officers. A portion of the loan was voluntarily prepaid and was reduced to $450,563 at Jan 31 1966. $175,000 of that amount is due this year, payable quarterly and the balance is due over the next two years. The acquisitions contributed to the sharp rise in inventories, fixed assets and total debt at the end of the last fiscal year and were a major factor in the sizable increase in sales.

Records show a financing statement entered Feb 15 1966 naming Allied Devices Inc. as debtor and Saginaw Machine Tool Co. as secured party. Collateral: Specified Machinery. File #108761. According to F.J. McHugh, Treasurer, the company purchased 2 high speed Turret lathes at a cost of $28,500 being retired over 36 months.

(CONTINUED)

HISTORY Incorporated Michigan laws June 30 1920 as Railroad Devices Corp. Name changed to present style Feb 1 1960.

Authorized Capital Stock: 1,000 shares no par value common stock, increased to 4,000 shares latter part of 1958.
Outstanding Capital Stock: $210,000 at Jan 31 1966.

Control: Records show that General Corp., New York City owns 35% of the outstanding capital stock which is held in voting trust by the Detroit National Bank, Detroit, Mich. 40% is owned by A.E. Fox and balance owned by Sanborn, Caputo and McHugh.

In early 1965 the company acquired the outstanding capital stock of Signal Products Corporation, Fairdome, Ky. and Steel Case & Tube Co., Minneapolis, Minn. for an undisclosed cash consideration. Late in that year these corporations were merged into Allied Devices Inc. and their activities are now conducted as divisions.

General Corp., New York City, is a general investment and holding company. It was formed under New York laws 1910. At Dec 31 1965, that company had a net worth of $25,816,112, and a strong financial condition. According to McHugh there are no intercompany loans, guarantees, endorsements or merchandise transactions between the two companies.

OPERATION Products: Manufactures railroad signaling devices, crossing gates and steel enclosed containers.

Distribution: Sales made to railroads throughout the United States to approximately 100 active accounts.
Terms: 1 10 Net 30 days.
Seasons: Fairly steady throughout the year.
Salesmen: Six on commission basis. A.E. Fox and J.S. Caputo are active in sales.
Employees: 148

Facilities: At Benson, Mich, 20,000 square feet are leased in a 3 story brick building where signal devices are manufactured. 62 employed.

Signal Products Division at 412 Echo Road, Fairdome, Ky, leases 12,000 square feet in a 1 story frame building where railroad crossing signal gates are manufactured. 39 employed.

Steel Case Division at 1206 Linden Ave, Minneapolis, Minn, leases 15,000 square feet in a 2 story brick building where steel enclosed containers are manufactured. 47 employed.

(CONTINUED)

ALLIED DEVICES INC
BENSON MICH

ALEX E. FOX, PRES
FRED W. SANBORN, V PRES (PROD)
HARRY K. LITTLE, SEC

JOHN S. CAPUTO, V PRES (SALES)
FRANK J. MC HUGH, TREAS
MARY (MRS. GERALD) LOY, ASST TREAS

DIRECTORS: A.E. Fox, F.J. McHugh, Edward Raines and P.J. Walsh.

MANAGEMENT BACKGROUND

FOX born 1908, married. Employed by the Pennsylvania Railroad latterly as Freight Operations Manager from 1924 to 1958 when he retired. Has since been with this company and is Chief Executive Officer. Life is insured for $200,000 with this corporation as beneficiary.

SANBORN born 1913, married. Princeton graduate 1934 BA Degree. 1935 to 1943 employed by Ford Motor Company in production control. Joined this company in 1944, became General Manager 1951 and elected Vice President in 1959. Life is insured for $100,000 with corporation as beneficiary.

CAPUTO born 1916, married. 1940 to 1955 employed by Steel Case and Tube, latterly as General Sales Manager. Joined this company as a divisional sales manager and elected a Vice President in 1958.

MC HUGH born 1909, married. Employed by this company since 1939 as an inside accountant. Elected Assistant Treasurer in 1948 and Treasurer in 1951.

LITTLE born 1932, single. Served U.S. Army 1951 to 1953. Employed by this company and elected Secretary in 1960.

MRS. LOY employed here since 1959 and elected Assistant Treasurer in 1963. Her husband is an Associate Professor of Mathematics, University of Detroit.

RAINES is a practicing attorney in Detroit and general counsel. WALSH is Executive Vice President of Detroit National Bank, Detroit, Mich.
7-1-66 (922 68)

Der folgende Abschnitt 'Payments' zeigt die Zahlungsabwicklung im einzelnen, wobei jeder Informand den gewährten Höchstkredit (HC), den zur Zeit offenstehenden Rechnungsbetrag (Owe), den überfälligen Rechnungsbetrag (P. Due), die vereinbarten Zahlungsbedingungen (Terms) [1], die Art der Zahlung am Datum der Informationslieferung [2] sowie die Länge der Geschäftsbeziehungen und das Datum der letzten Transaktion (Sold) nennt.

In den 'Highlights' werden einige Positionen der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung, die als besonders aussagefähig gelten, in einem Vergleich der beiden vergangenen Jahre gegenübergestellt und kurz interpretiert [3], bevor im Abschnitt 'Current' die laufende Geschäftsentwicklung eingehender besprochen wird, wobei als Kernstück die vollständige Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung für die letzten drei Jahre abgedruckt werden [4].

Die einzelnen Bilanzpositionen werden zum Teil in den 'Supplemental Data' aufgegliedert und erläutert. Außerdem werden hier wichtige aus Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung nicht ersichtliche Angaben gemacht. Dazu zählen abgeschlossene Versicherungen [5], erworbene Beteiligungen und Tilgungsmodalitäten aufgenommener Bankkredite.

---

1) 1 10 30 bedeutet z.B. 1% Skonto bei Zahlungseingang innerhalb von 10 Tagen, netto in 30 Tagen.
2) Stichtag ist hier der 24. Juni 1966. Disc = Zahlung unter Skontoausnutzung, Ppt. = Zahlungen erfolgen prompt.
3) Als 'Net Working Capital' wird dabei die Differenz zwischen Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten und als 'Worth' der tangible net worth bezeichnet. Vgl. Foulke, Roy A., Behind the scenes ..., a. a. O., S. 10 und Engelmann, Konrad, a. a. O., S. 417 f.
4) Die in den ersten Zeilen der S.77 genannte Quelle zeigt die Herkunft dieser Angaben und nennt die Prüfer des Abschlusses.
5) Der Abschluß von Versicherungen findet bei der Kreditwürdigkeitsbeurteilung in den U.S.A. starke Beachtung. Neben Sachversicherungen ist es auch üblich, daß für das Management Lebensversicherungen zugunsten des Unternehmens abgeschlossen werden. Etwaige Angaben hierzu erscheinen in dem Abschnitt 'Management Background'.

Daten über die Kapitalverhältnisse erscheinen zusammen mit Angaben über die Beteiligungen in dem Abschnitt 'History', der im übrigen nur sehr knappe historische Informationen enthält. Diese Praxis steht im Gegensatz zu den Berichten deutscher Handelsauskunfteien, in denen geschichtliche Ausführungen meist einen recht beträchtlichen Teil des Gesamtberichtes ausmachen.

Dagegen werden Erläuterungen über das geschäftliche Wirkungsfeld ('Operation') in deutschen Auskünften nur sehr selten gegeben. Die Hinweise auf die regionale und gegebenenfalls saisonale Aktivität entziehen sich weitgehend der Kontrollmöglichkeit der Handelsauskunftei, die hier lediglich die Selbstangaben des Auskunftsbezogenen weiterzugeben vermag. Abschließend werden persönliche Daten über das Management mitgeteilt, die bei Einzelfirmen regelmäßig mit in der Rubrik 'History' erscheinen.

Spezielle Fragestellungen auf die Zulässigkeit bestimmter Kreditsummen werden nicht beantwortet, und auch Höchstkreditbeträge werden nicht genannt. Das einzige Urteil ist das im Kopf wiedergegebene Rating, das mit dem allgemeinen Krediturteil in der Schlußzeile deutscher Berichte vergleichbar ist. Darüberhinausgehende Schlußfolgerungen werden dem Abonnenten überlassen.

bb. Kritik

Die von Dun & Bradstreet betriebene regelmäßige Auswertung aller Informationsquellen führt zu aktuellen und auch verhältnismäßig lückenlosen Auskünften, da die Unternehmen auch dann halbjährlich neu untersucht werden, wenn längere Zeit keine Anfrage über sie eingeht. Der vergleichsweise hohe Einsatz finanzieller Mittel ermöglicht ein dichtes Informandennetz und die Nutzung datenverarbeitender Anlagen, die die Zeitspanne zwischen Anfrage und Auskunftserteilung sehr verkürzt.

Mit Ausnahme der den Jahresabschluß betreffenden Angaben werden alle Beurteilungskriterien halbjährlich überprüft. Auch diese Zeitspanne ist für die Belange der kreditgebenden Abonnenten noch zu groß, da innerhalb von sechs Monaten wesentliche Veränderungen bei den Auskunftsbezogenen eintreten können. Es gelangen zwar auch zwischen zwei Recherchen amtliche Eintragungen sowie Meldungen von Gewährsleuten und Korrespondenten, die dann sofort in die bestehenden Berichte eingearbeitet werden, zu Dun & Bradstreet. Gewährsleute und Korrespondenten werden aber von sich aus nur besonders

gravierende Ereignisse weiterleiten, so daß die Gefahr bleibt, sich langsam entwickelnde Veränderungen zu übersehen.

Kürzere Fristen sind beispielsweise beim Einholen von Lieferantenerfahrungen denkbar. In der Praxis stoßen diese Bemühungen jedoch auf Schwierigkeiten, da Dun & Bradstreet auf die Informationsbereitschaft der Lieferanten angewiesen ist und deren Willen zur Zusammenarbeit nicht durch zu häufige Belästigungen einschränken möchte. Abgesehen davon ist der Arbeitsanfall auch bei halbjährlich drei Millionen Neuuntersuchungen so groß, daß Dun & Bradstreet ihre Anstrengungen derzeit ganz darauf konzentriert, möglichst alle Unternehmen innerhalb dieses Zeitraums zu erfassen.

Im Vordergrund der Berichterstattung stehen Angaben über die Zahlungsabwicklung und den Jahresabschluß, denen wegen ihrer Bedeutung für die Kreditwürdigkeit besondere Beachtung zu schenken ist.

Bei den Informationen über die Zahlungsabwicklung kann durchschnittlich auf die Erfahrung von vier Lieferanten - und nicht zehn, wie im vorliegenden Beispiel - zurückgegriffen werden. Da auch hier die Informanden nicht nach repräsentativen, sondern nach Verfügbarkeitsgesichtspunkten von Dun & Bradstreet zitiert werden, kommt eine Zufallsauswahl zustande, die leicht ein falsches Bild vermitteln kann. Wenn hierdurch auch die Aussagefähigkeit beschränkt wird, so bleibt doch zu beachten, daß eine Fülle interessanter Einzelangaben gemacht wird. Der Abonnent kennt auch die Zahl der Informanden und kann sich somit selbst ein Urteil darüber bilden, inwieweit verallgemeinernde Schlüsse gezogen werden können.

Zumindest sieht er, ob seine Erfahrungen mit denen anderer Lieferanten übereinstimmen bzw. ob ihm die gleichen Bedingungen wie diesen angeboten werden. Da die Lieferanten auch den gewährten Höchstkredit und den noch offenstehenden Betrag nennen, bekommt er einen Eindruck von deren wirtschaftlichem Gewicht. Dies ist insofern wichtig, als abweichende Zahlungsbedingungen auf eine größere Bedeutung einzelner Lieferanten zurückzuführen sind, deren Rechnungen prompter beglichen werden. Das kann sowohl auf eine bestimmte Machtstellung der Lieferanten als auch darauf zurückzuführen sein, daß diese dann als Referenz für die weitere Kreditgewährung benutzt werden. Außerdem geht die Geschäftspolitik mancher Unternehmen dahin, möglichst häufig den Skontoabzug auszunutzen, dann aber die Rechnungen, bei denen das aus Liquiditätsgründen nicht mehr erfolgen konnte, sehr lange zu überziehen. Alle

diese Differenzierungen in der Zahlungsabwicklung werden umso besser ersichtlich, je umfangreicher die Wiedergabe der Erfahrungen anderer Lieferanten ist.

Die Lieferanten der einzelnen Unternehmen werden Dun & Bradstreet vor allem durch deren Anfragen bekannt. Dabei gingen die Bemühungen früher dahin, die Abonnenten zur Preisgabe der eigenen Erfahrungen zugleich mit der Anfrage zu veranlassen.

Abgesehen davon, daß hierbei die Gefahr bestand, nur flüchtig zusammengestellte Informationen zu erhalten, waren die Ergebnisse insofern nur wenig brauchbar, als man die Erfahrungen möglichst vieler Lieferanten an einem festen Datum, sozusagen als Momentaufnahme, wiederzugeben suchte, deren Angaben aber an unterschiedlichen Daten ausgestellt wurden. Um Verzerrungen bei der Aufführung offenstehender Rechnungsbeträge zu vermeiden, erscheint die Wahl eines einheitlichen Stichtages auch unbedingt notwendig.

Die auf früheren Anfragescheinen vorgedruckten Spalten für die Angabe eigener Erfahrungen wurden daher wieder fallengelassen, und Dun & Bradstreet beschränkt sich heute darauf, am Tage der Einleitung neuer Recherchen diejenigen Lieferanten anzuschreiben, die in der Vergangenheit bereitwillig Auskunft gegeben haben und deren Angaben als zuverlässig gelten.

Die Vorlage eines ausführlichen Jahresabschlusses und entsprechender Vergleichsziffern der Vorjahre wird für einen Überblick über die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage und damit auch für die Kreditentscheidung sehr wertvoll sein. Zwar ist die Aussagefähigkeit der Bilanz für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit begrenzt, da sie keine Angaben zum Wertansatz einzelner Vermögensgegenstände, die Fälligkeit von Forderungen und Verbindlichkeiten, Sicherungsübereignungen, Verpfändungen, Eigentumsvorbehalte, Auftragsbestände, Abnahme- und Lieferverpflichtungen sowie schwebende Geschäfte enthält [1], diese Mängel können jedoch großenteils durch einen ausführlichen Ge-

1) Dies sind die bedeutendsten Einwendungen, die in der umfangreichen Spezialliteratur herausgearbeitet wurden. Vgl. hierzu Foulke, Roy A., Practical Financial Statement Analysis, 4. Aufl., New York 1960; Myer, John N., Financial Statement Analysis, 3. Aufl. Englewood Cliffs, N.J. 1961; Mellerowicz, K./Jonas, H., a.a.O., S. 53 ff.; Chapin, Albert F./Hassett, George E., a.a.O., S. 287 ff.

schäftsbericht korrigiert werden. Selbst wenn Geschäftsberichte nicht zur Verfügung stehen, bleiben die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung für den potentiellen Kreditgeber die aussagefähigsten Mittel.

Da die Jahresbilanz primär als Instrument für die Unternehmensführung anzusehen ist, müssen notwendigerweise andere Bewertungsmaßstäbe zugrundegelegt werden, als es aus der Interessenlage eines Kreditgebers erwünscht ist. Der Prüfungsvermerk ist der einzig verläßliche Kontrollhinweis, und der Kreditgeber wird sie daher einer Sonderbilanz vorziehen, die zwischenzeitlich ausschließlich zum Zwecke der Krediterlangung erstellt wurde, deren Ordnungsmäßigkeit er aber nicht beurteilen kann.

Aus diesem Grund weist Dun & Bradstreet in seiner Öffentlichkeitsarbeit auf die Notwendigkeit hin, nur geprüfte Bilanzen in ihren Berichten abzudrucken [1]. Daß diese Bemühungen Verständnis und damit Erfolg gefunden haben, beweist die Tatsache, daß heute die meisten Bilanzen mit dem Bestätigungsvermerk eines vereidigten Buchprüfers versehen sind.

Die etwa 30% aller Auskunftsbezogenen, die keine Selbstangaben über den Jahresabschluß machen, setzen sich vor allem aus Unternehmen zusammen, deren Marktstellung so stark ist, daß sie nicht auf günstige Auskünfte angewiesen sind und aus denjenigen, über die nur sehr selten Anfragen eingehen. Diese Unternehmen beziehen ihre Waren meist von einem festen Lieferantenstamm, mit dem sie persönlichen Kontakt haben. Das Einholen von Auskünften tritt dann zurück. Dun & Bradstreet muß sich hier weitgehend auf Schätzungen der Vermögens- und Ertragslage beschränken [2]. Die wesentlich begrenztere Aussagefähigkeit dieser Berichte zeigte die Bedeutung freiwillig eingereichter Jahresabschlüsse.

---

1) Das 'American Institute of Certified Public Accountants' bemüht sich um weitgehende Vereinheitlichung der Form der Bilanzen und des Inhaltes der einzelnen Bilanzpositionen, soweit die Branchenverschiedenheiten dies zulassen. (Vgl. Shultz, William J./Reinhardt, Hedwig, a.a.O., S. 147). Dadurch wird die Aussagefähigkeit der von vereidigten Buchprüfern erstellten Bilanzen für Externe noch erhöht.

2) Chapin, Albert F./ Hassett Jr., George E., a.a.O., S. 231

Neben den absoluten Bilanzzahlen werden in den Auskünften oft auch Kennzahlen für das Verhältnis verschiedener Bilanzpositionen zueinander (ratios) angeführt [1]. Darüberhinaus kann der Abonnent selber jede beliebige Kennzahl dieser Art errechnen, um sie dann den Branchendurchschnitten gegenüberzustellen und aus den Abweichungen entsprechende Folgerungen zu ziehen. Die Durchschnitte werden von Dun & Bradstreet für 14 verschiedene Kennzahlen in 125 Branchen jährlich neu ermittelt und den Abonnenten zur Verfügung gestellt [2]. Dabei werden Werte für ein oberes, mittleres und unteres Drittel der den Durchschnittszahlen zugrundeliegenden Unternehmen angegeben, aus denen der Abonnent Anhaltspunkte über die Streubreite entnehmen kann.

In den U.S.A. wird wesentlich stärker mit Kennzahlen gearbeitet als in Deutschland. Ihre Aussagekraft darf vor allem wegen der möglichen Manipulierbarkeit ihres Zustandekommens nicht überbewertet werden [3]. Sie sind aber da von praktischem Nutzen, wo sich ein Kreditgeber mit ihrer Hilfe schnell orientieren kann, inwieweit die Bilanzstruktur eines einer anderen Branche angehörigen Kunden dem Durchschnitt entspricht.

Zu verweisen bleibt noch auf die Formulierung der Auskünfte, die wesentlich weniger zurückhaltend als die deutscher Handelsauskunfteien ist. Der Grund liegt einerseits in dem hohen Anteil von geprüften Selbstangaben, deren Herkunft dem Abonnenten ersichtlich ist, und andererseits in der die Handelsauskunfteien schützenden Gesetzgebung und Rechtsprechung, die der Berichterstattung eine größere Direktheit erlauben [4].

---

1) Vgl. Foulke, Roy A., The Genesis of the Fourteen Important Ratios, ohne Ort 1955
2) z.B. Dun & Bradstreet, Inc., Key Business Ratios in 125 Lines 1964, New York 1965
3) Vgl. hierzu Chapin, Albert F./Hassett Jr., George E., a.a.O., S. 355 ff. und Mellerowicz, K./Jonas, H., a.a.O., S. 113 ff.
4) Vgl. Windolph, Albert, Die Kreditauskunft . . . , a.a.O., S. 10

2. National Association of Credit Management

Die National Association of Credit Management [1] (N.A.C.M.) wurde 1896 als Interessenzusammenschluß von Herstellern und Großhändlern verschiedener Branchen in Toledo, Ohio, gegründet, die in ihr ein Forum für gegenseitigen Erfahrungsaustausch sehen wollten. 1919 wurden von ihr mehrere Büros übernommen, die bis dahin unabhängig voneinander für die in ihnen zusammengeschlossenen Mitglieder Berichte mit Informationen über die Zahlungsabwicklung gemeinsamer Kunden erstellten [2]. Seitdem wird von der N.A.C.M. als Dachorganisation die Tätigkeit der Ortsvereine (local credit associations) gelenkt. Mitglieder der derzeit 125 Vereine sind ausschließlich Hersteller, Großhändler und Banken, da über Konsumenten keine Berichte erstellt werden [3]. Ihr wirtschaftliches Gewicht kommt in dem durchschnittlichen Verkaufsumsatz von ca. 4,5 Millionen Dollar/Jahr zum Ausdruck [4].

Die N.A.C.M. beschränkt ihre Tätigkeit nicht auf die Lieferung von Kreditinformationen, sondern bietet in neun Abteilungen eine Vielzahl von Dienstleistungen an [5]. Die Mitgliedschaft kann in jeder dieser Abteilungen ge-

---

1) Bis 1958 nannte sie sich 'National Association of Credit Men'.

2) Vgl. Beckmann, Theodore N./Bartels, Robert, a.a.O., S. 302

3) Nach Jeffrey, Alan, S., Credit Management, in: Heyel, Carl (Hrsg.), The Encyclopedia of Management, New York 1963, S. 133 ff. wird die Struktur der N.A.C.M. - Mitglieder wie folgt angegeben: wholesalers, jobbers and distributors 35,5%, manufacturers 36,9%, service organizations 12,7%, banks 5,2% aller Mitglieder. Die Restgröße wird nicht geklärt, eine Stichtagsangabe fehlt.

4) o.V., How Companies Set Credit Policy Today, in: Credit and Financial Management, Vol. 66, März 1964 (No. 3), S. 11

5) Dazu gehören ein Einziehungsdienst für überfällige Forderungen, eine Betrugsverhütungsabteilung, eine Abteilung, die bei der Gesetzgebung als Lobby tätig wird und schon die Vereinheitlichung vieler Handelsgesetze der Bundesstaaten erreicht hat, ein Auslandsinformationsdienst, eine Schulungsabteilung und eine Abteilung, die Zusammenkünfte vorbereitet und durchführt (näheres hierzu siehe o.V., Know Your National Association - And How It Serves You, in: Credit and Financial Management, Vol. 63 (1961), Febr. - Dezember Teil I - IX).

trennt erworben werden, deren bedeutendste das 'Credit Interchange Department' ist [1]. Seine Aufgabe besteht darin, die gegenseitige Information der Mitglieder über die Zahlungsabwicklung ihrer Kunden zu fördern, wobei der Erfahrungsaustausch jedoch nicht direkt, sondern über ein Vereinsbüro erfolgt.

Die einzelnen Ortsvereine verfügen nur selten über alle neun Abteilungen. So wird ein credit interchange department in 58 Büros unterhalten, die unabhängig voneinander arbeiten und von der Zentrale nur durch einheitliche Rahmenvorschriften gesteuert und kontrolliert werden [2].

Auch die N.A.C.M. - Abteilung 'Foreign Credit Interchange Bureau' (F.C.I.B.) liefert Kreditinformationen. Sie befaßt sich ausschließlich mit der Untersuchung ausländischer Unternehmen und der Analyse ausländischer Märkte. Neben der Aufbereitung von Auskünften in Berichtsform und 'Weekly Bulletins' führt das F.C.I.B. auch regelmäßig Veranstaltungen zum Erfahrungsaustausch seiner Mitglieder durch. Der Inhalt der Berichte ist im wesentlichen mit denen des credit interchange department identisch, enthält jedoch eine den Bedingungen des Auslandsgeschäftes entsprechende weitere Aufgliederung der Zahlungsbedingungen sowie ein Gesamturteil über die Kreditwürdigkeit der Auskunftsbezogenen [3].

Die weiteren Ausführungen beschränken sich auf die Tätigkeit des credit interchange department, wobei die Bezeichnung N.A.C.M. hierfür synonym gebraucht wird.

---

1) Von den insgesamt 36.000 Mitgliedern der N.A.C.M. gehören dieser Abteilung ca. 13.000 an.
2) Die Zentrale befindet sich in St. Louis.
3) Die etwa 1.000 Mitglieder des F.C.I.B. können Berichte über ca. 400.000 ausländische Käufer erhalten.

a. Darstellung

Das credit interchange department bezieht seine Informationen ausschließlich von Lieferanten - in der Regel sind sie Mitglieder des N.A.C.M. - und erstellt daraus 'credit interchange reports'. Diese Berichte beschränken sich daher auf Daten, die die Zahlungsabwicklung der Auskunftsbezogenen betreffen und sind in allen Vereinen gleichförmig aufgemacht (Vgl. den Musterbericht auf S. 91). Es fehlen ebenso Hinweise auf amtliche Eintragungen, historische Daten der Unternehmensentwicklung und deren Eigentümer oder Manager wie Angaben über Umsatz, Beschäftigtenzahl und Bilanzpositionen. Demzufolge sind für die N.A.C.M. auch keine Rechercheure, sondern lediglich Sachbearbeiter tätig, die die eingehenden Informationen in Berichtsform systematisieren.

Um ein möglichst vollständiges Bild von der Zahlungsabwicklung der Auskunftsbezogenen vermitteln zu können, müssen alle Mitglieder bei Aufnahme in die N.A.C.M. ihre Kundenkartei einreichen und laufend in Nachträgen etwaige Veränderungen in ihrem Kundenstamm ergänzen. Die einzelnen Karteikarten werden verschlüsselt an die für die Kunden zuständigen Ortsvereine geleitet. Hat ein Mitglied in St. Louis beispielsweise einen Abnehmer in New York, so reicht das Vereinsbüro in St. Louis die entsprechende Karteikarte nach New York weiter, dessen Ortsverein auf diese Art und Weise ein Verzeichnis der Aktivitäten sämtlicher N.A.C.M. -Mitglieder mit Kunden in seinem Bezirk erhält.

Richtet nun ein Mitglied eine Anfrage an die N.A.C.M., so geht diese zunächst an den Verein, in dessen Einzugsbereich der Auskunftsbezogene liegt. Dort läßt sich feststellen, welche Mitglieder zu ihm Geschäftsbeziehungen unterhalten. An alle diese Mitglieder wird ein einheitlicher Fragebogen gesandt, aus dessen Beantwortungen sich dann der die sieben vorliegenden Informationsgruppen beinhaltende Bericht erstellen läßt.

Dieser Bericht wird nicht nur dem Besteller, sondern auch allen denjenigen zugeschickt, die Daten zu seiner Erstellung geliefert haben. Ist der N.A.C.M. ein Nichtmitglied als Lieferant des Auskunftsbezogenen bekannt, so wird auch dieses befragt und erhält einen kostenlosen Bericht, wenn es die gestellten Fragen beantwortet.

Die Berichte entsprechen im Aufbau dem Abschnitt 'Payments' der Dun & Bradstreet-Auskünfte. Als wesentliche zusätzliche Information enthalten sie darüber hinaus in der Spalte 'Business Classification' den Sitz und die Branche der Auskunftgebenden [1]. Dadurch läßt sich erkennen, in welchen Branchen der Auskunftsbezogene tätig ist und ob bestimmte örtliche Schwerpunkte in seinen Einkäufen bestehen. Auch das Datum des letzten Kaufes (Spalte 3) ist aufschlußreich, um den Gehalt der Informationen auf sei ne Aktualität hin beurteilen zu können. Hieraus läßt sich gegebenenfalls auch ein häufiger Lieferantenwechsel ersehen.

Stellt ein Mitglied eine Anfrage, so bekommt es sofort den Bericht der letzten Umfrage. Ist dieser älter als 120 Tage, wird eine neue Umfrage in Gang gesetzt, deren Ergebnis ihm als Nachtrag zugänglich gemacht wird. Da jedoch in der Regel bis dahin ein bis zwei Wochen vergehen und dem Mitglied an einer möglichst schnellen Information gelegen ist, bekommt es von dem Ortsbüro des Auskunftsbezogenen einen Vorbericht ('preliminary report'). Dieser Vorbericht enthält nur die Angaben der im Einziehungsbereich des Vereins ansässigen Lieferanten, die infolge der kürzeren Postlaufzeit eher zusammengestellt werden können. Der Schlußbericht ('final report') enthält dann auch die Ermittlungen der anderen Ortsbüros.

Der Anfragende steht lediglich mit seinem Ortsverein in Kontakt. Die dessen Einzugsbereich überschreitenden Ermittlungen werden von dem für den Auskunftsbezogenen zuständigen Verein übernommen. Dieser bittet die Mitglieder um die notwendigen Angaben, gegebenenfalls unter Einschaltung weiterer Vereine, und verfaßt dann den Schlußbericht, der über das Ortsbüro des Anfragenden diesem zugestellt wird.

---

1) In dem vorliegenden Bericht ist aus der Angabe des ersten Lieferanten ersichtlich, daß er seinen Sitz im Einzugsbereich des Vereinsbüros von St. Louis hat, dort unter der Code-Nummer 703 geführt wird und Nahrungsmittelhersteller ist. Der Code 1017-43 enthält das Datum der im N.A.C.M.-Büro eingehenden Lieferantenantwort (17.10.) und eine vereinsinterne fortlaufende Anfragennummer (43).

FORM 7

NATIONAL ASSOCIATION of CREDIT MANAGEMENT

G-12

Credit Interchange Report

Guarding the National Profits

OFFICES IN PRINCIPAL CITIES

JOHN SMITH
THE BOSTON STORE
SUCC TO: FRANK JONES & SONS
(GENERAL MERCHANDISE)

SHARON, MO.
1318 MAIN ST.
BARBER COUNTY

NOVEMBER 2, 1964

The accuracy of this Report is not guaranteed. Its contents are gathered in good faith from members and sent to you by this Bureau without liability for negligence in procuring, collecting, communicating or failing to communicate the information so gathered.

BUSINESS CLASSIFICATION	HOW LONG SOLD	DATE OF LAST SALE	HIGHEST RECENT CREDIT	NOW OWING INCLUDING NOTES	PAST DUE INCLUDING NOTES	TERMS OF SALE	PAYING RECORD: DISCOUNTS	PAYING RECORD: PAYS WHEN DUE	PAYING RECORD: DAYS SLOW	COMMENTS
ST. LOUIS										
1017-43										
703 Food P	yrs	10-64	319	150		2-10-30	x			
133 Clo	yrs	10-64	1780	438		2-30-60		x		
•115 DG	1963	10-64	318	202		2-10-60		x		
109 Bank	yrs					Depository account averaging low four figures. Have extended loans in medium four figures, secured. Owes nothing. Satisfactory.				
•CHICAGO										
1017-43										
•167 Clo										Order $380
630 Shoe	yrs	10-64	1782	764		2-10-30		x		
A-Clo	1 yr	10-64	1051	946		2-30-60		x		fmly discount
MILWAUKEE										
1018-412										
•321 Shoe	yr	9-64	241	49	49	2-10-30			15	Slower
ST. LOUIS cont'd										
A-W Appl	4-62	10-64	943	546	218	2-10-30			30	Fmly prompt
628 Shoe	yrs	9-64	1340			30		x		
•MINNESOTA										
1018-604										
402 Food P	yrs	10-64	405	405		1-10-30		x		
NEW YORK via Bu 1										
B-Clo	yrs	9-64	2397	1043		1-10-30		x		
Bu 1 JS										
SUPPLEMENTARY NOVEMBER 9										
PHILADELPHIA										
1019-1223										
419 Clo	yrs	10-64	8743	4590		1-10-30	x			
141 Knit	yrs	10-64	2218			1-10-30	x			
Bu 1 ML										

SPECIMEN
Supplementary Report

b. Kritik

Die N. A. C. M. will ihren Mitgliedern keine vollständige Kreditinformation bieten, sondern durch den Austausch von Erfahrungen in der Zahlungsabwicklung mit gemeinsamen Kunden ein Wissen zugänglich machen, das sie in diesem Umfang auf andere Weise nicht erreichen könnten. Die N. A. C. M. befürwortet durchaus, daß sich der Kreditgeber daneben noch andere Informationsquellen erschließt, so z. B. die Hilfe von weiteren Handelsauskunfteien, ist aber der Ansicht, daß es sich bei der Wiedergabe der Zahlungsabwicklung um die bedeutendste Information innerhalb einer Auskunft handelt. Nur unter Beachtung dieser eingeengten Zielsetzung kann eine Kritik des Berichtsgehaltes der N. A. C. M. gerecht werden.

Durchschnittlich enthalten die Berichte die Angaben von elf verschiedenen Lieferanten [1] und bieten damit in diesem Punkt einen erheblich höheren Informationswert als beispielsweise die Dun & Bradstreet - Berichte. Der Lieferantenstamm ist zwar bei den einzelnen Auskunftsbezogenen unterschiedlich groß, und solange darüber keine Informationen vorliegen, muß der Repräsentationsgrad der angeführten Lieferanten unbekannt bleiben, jedoch steigt die Wahrscheinlichkeit, daß die Zufallsauswahl von Lieferanten ein zutreffendes Bild vermittelt, je größer ihre Zahl ist. Unseres Wissens kommt keine andere Handelsauskunftei an den N. A. C. M. - Durchschnitt heran.

Die Aussagekraft wird noch erhöht, wenn dem Mitglied auch ältere Berichte vorliegen, und es in einem Zeitvergleich die Entwicklungen verfolgen kann. Die mit Hilfe von Codenummern erfolgte Kenntlichmachung der einzelnen Lieferanten ermöglicht nicht nur pauschal einen Zeitvergleich, sondern auch getrennt für jeden Lieferanten.

---

1) Die Zahl von elf Lieferanten stellt zwar das arithmetische Mittel dar, hier liegt jedoch nicht die größte Häufigkeit. Der angegebene Durchschnitt wird durch unbedeutende Abnehmer, bei denen nur sehr wenige Mitglieder Lieferanten sind, niedrig gehalten. Die Zahl mit der größten Häufigkeit von Lieferantenangaben wird größer als elf sein, wenn auch mangels geeigneter Untersuchungen keine konkreten Angaben hierfür gemacht werden können.

Die Tatsache, daß die Funktionsfähigkeit der N.A.C.M.-Tätigkeit ausschließlich vom Informationswillen ihrer Mitglieder abhängt, zeigt ihre größte Schwäche [1]. Sie ist zugleich aber auch das Bindeglied zwischen allen Mitgliedern, die dem Verein freiwillig beigetreten sind, um sich durch gegenseitige Informationsbereitschaft zu helfen. Viele, besonders größere Unternehmen haben den Willen dazu nicht, weil sie fürchten, selber mehr Informationen geben zu müssen als sie als Gegenleistung erhalten [2]. Der Informationsaustausch kann aber auch für Großunternehmen nützlich sein, wenn sie so beispielsweise die sich anbahnende Finanzschwäche eines Kunden erkennen können. Aus den N.A.C.M.-Berichten ist nämlich oft ersichtlich, daß Auskunftsbezogene bei Liquiditätsschwierigkeiten die Zahlungen an kleinere Gläubiger zuerst vernachlässigen, um den Großgläubigern diese Schwäche möglichst lange zu verbergen.

Eine wesentliche Begrenzung im Anwendungsbereich der N.A.C.M.-Berichte ergibt sich daraus, daß sie nur über diejenigen Unternehmen erstellt werden können, bei denen Mitglieder als Lieferanten auftreten und die demzufolge über Erfahrungen in der Zahlungsabwicklung mit ihnen verfügen. Der Anfragende erfährt also erst nach einigen Tagen, ob er überhaupt mit einer Auskunft rechnen kann. Vor allem über vor kurzer Zeit gegründete oder noch im Gründungsstadium stehende Unternehmen ist keine Aussage zu treffen, weil über deren Zahlungsabwicklung noch nichts ausgesagt werden kann.

Der Eignungsbereich der Berichte bezieht sich demzufolge hauptsächlich auf die laufende Kontrolle schon bestehender Geschäftsverbindungen. Diese laufende Kontrolle wird dadurch erleichert, daß die Mitglieder nicht nur bei eigenen Anfragen, sondern auch bei der Lieferung von Informationen für Anfragen anderer Mitglieder einen Bericht zugestellt bekommen.

Die Berichte enthalten ausschließlich Tatsachenmaterial. Ohne die Kenntnis der zugrundeliegenden Ursachen sind jedoch sehr leicht Fehldeutungen möglich. So kann aus einer breiten örtlichen Streuung oder einem häufigen Wechsel der Lieferanten auf das Vorliegen von Umständen geschlossen wer-

---

1) Vgl. Cole, Robert H./Hancock, Robert S., a.a.O., S. 518
2) Vgl. Irons, Watrous H., Commercial Credit and Collection Practice, New York 1942, S. 281

den, die auf ein unsolides Geschäftsgebaren hinweisen, oder hohe überfällige Außenstände deuten auf schleppende Zahlungsabwicklung hin. Diese Vermutungen können jedoch fehlgehen, da für die vorliegenden Tatbestände auch andere Ursachen maßgebend sein mögen, die ohne verbale Erläuterungen nicht aufgedeckt werden können.

Ein Zahlungsverzug kann seinen Grund ebenso gut in einer Warenreklamation haben, besonders dann, wenn die Angaben anderer Lieferanten auf eine reibungslose Abwicklung hindeuten. Es bleibt die Möglichkeit, den Auskunftsbezogenen auf diese Vermutungen hin anzusprechen und um Aufklärung zu bitten.

Eine neue Umfrage wird nur dann in Gang gesetzt, wenn ein Vereinsmitglied um Auskunft bittet und der letzte Bericht über den Auskunftsbezogenen mehr als 120 Tage alt ist. Sie wird nötig, weil die Vereinsbüros keine laufend eingehenden Informationen erhalten und daher wichtige Veränderungen außerhalb der Umfragen nicht erkennen können.

Dadurch verlieren die vorrätigen Berichte sehr an Wert. Innerhalb von 120 Tagen kann sich die Zahlungsabwicklung und damit einer der Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit so grundlegend ändern, daß die Benutzung der Berichte die Gefahr von Fehlentscheidungen mit sich bringt. Liegt die letzte Umfrage länger als 120 Tage zurück, so wird zwar sofort eine neue gestartet, die ein bis zwei Wochen betragende Zeitspanne bis zur Fertigstellung des neuen Berichtes kann aber zu groß sein, als daß dieser noch für die bevorstehende Kreditentscheidung zu verwenden ist [1].

Der Anfragende muß sich dann auf den vorab zugesandten alten Bericht stützen. Da die N.A.C.M. nur auf die Initiative ihrer Mitglieder hin tätig wird, kann es vorkommen, daß diese Zusammenstellung weitaus älter als 120 Tage ist, wenn über den betreffenden Auskunftsbezogenen nämlich schon sehr lange keine Anfrage mehr eingegangen ist. In diesem Fall ist die N.A.C.M.-Tätigkeit, bedingt durch das Zusammentreffen von auftragsbezogener Berichtserstattung und Verzicht auf die Sammlung zwischen den Anfragen anfallender Informationen, für die Mitglieder wertlos.

---

1) Zur Verkürzung dieser Zeitspanne werden die preliminary reports erstellt, die zwar früher zur Verfügung stehen, allerdings auch auf einer wesentlich schmaleren Basis von Lieferantenerfahrungen aufbauen.

E. Grenzen und Schwerpunkte der Aussagefähigkeit von Berichten

I. Grenzen der Aussagefähigkeit

Nach der Darstellung der Berichte einzelner Handelsauskunfteien soll nun die allgemeine Aussagefähigkeit der Auskünfte als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung behandelt werden. Die Aussagefähigkeit wird durch das Abstecken ihrer Grenzen ersichtlich, bei denen wir zwischen grundsätzlichen und solchen vorübergehender Natur, die wir als Mängel bezeichnet haben, unterscheiden [1].

Die Mängel sind von der individuellen Leistungserstellung abhängig und treten daher bei jeder Handelsauskunftei in unterschiedlichem Umfang auf. Ihre Beseitigung ist zumindest denkbar, so daß sie keine grundsätzliche Grenze für die Aussagefähigkeit von Auskünften bilden. Eindeutig als von der Qualität der Leistungserstellung anhängige Mängel sind diejenigen gekennzeichnet, die nur einigen Handelsauskünften anhaften, während für die Mängel, die bei allen dargestellten Berichten anzutreffen sind, erst der Nachweis erbracht werden muß, daß ihre Beseitigung möglich ist.

1. Von der individuellen Leistungsqualität anhängige Grenzen der Aussagefähigkeit

a. Vergleich der dargestellten Berichte

aa. Bei einzelnen Handelsauskunfteien auftretende Mängel

Die Berichte der geschilderten Handelsauskunfteien weichen in drei wesentlichen Punkten voneinander ab: in dem Anlaß, der die Auswertung der Informationsquellen auslöst, in dem Umfang der in den Auskünften enthaltenen Informationen und in der Kenntlichmachung der Informationsbasis dort, wo nur das Wissen um die Breite der zugrundeliegenden Informationen dem Abonnenten eine Beurteilung der Verwertbarkeit einzelner in den Auskünften getroffenen Feststellungen ermöglicht.

---

1) Vgl. S. 26

Für die Berichte deutscher Handelsauskunfteien wird mit Ausnahme der laufenden Auswertung einiger meist amtlicher Quellen erst nach Anfrageeingang recherchiert. Das scheint auf besonders aussagefähige, weil aktuelle, Auskünfte hinzuweisen. Bei diesem Vorgehen können aber - im Gegensatz zur regelmäßigen halbjährlichen Neuuntersuchung bei Dun & Bradstreet - für eine Anfrage nicht alle Informationsquellen neu ausgewertet werden, da hierfür eine zu große Zeitspanne erforderlich wäre. Ohnehin wird für diese Art der Berichtserstellung oft mehr Zeit benötigt als dem Abonnenten für seine Kreditentscheidung zur Verfügung steht. Damit besteht die Gefahr, daß zeitraubende Recherchen zurückgestellt werden und so nicht alle verfügbaren Informationsquellen Verwendung finden. Ferner bleiben in der Entwicklung von Unternehmen auch zu große Zeiträume ohne jede Nachforschung, wenn nicht unabhängig von Anfragen in bestimmten Zeitabständen über sie ermittelt wird. Ein lückenloses Archiv bildet das beste Fundament für die Auskunfteitätigkeit.

Die Handelsauskunfteien müssen möglichst viel Vorarbeit leisten, um den an sie gestellten Anforderungen gerecht zu werden: Sie sollen schnell und umfangreich informieren und dabei auch mit aktuellen Daten dienen. Eine umfangreiche Auskunft bedingt aber entweder viel Recherchierzeit bis zu ihrer Fertigstellung oder aber sie muß sich auf schon vorhandene Daten stützen und büßt dann an Aktualität ein, so daß nach einem vertretbaren Kompromiß gesucht werden muß. Den besten stellt die von Dun & Bradstreet gehandhabte auftragsunabhängige Berichtserstellung auf Grundlage teils laufender, teils halbjährlicher Informationsquellenauswertung dar. Je häufiger auch die bisher nur alle 180 Tage befragten Informanden zur Beschaffung neuer Informationen herangezogen werden, desto mehr gewinnen die Berichte an Wert.

Der nordamerikanische Markt ist wesentlich größer als der deutsche. Ein größerer Abonnentenkreis bringt mehr Anfragen für das gleiche Objekt und ermöglicht daher auch den Einsatz höherer Mittel für die einzelne Untersuchung. Für die deutschen Handelsauskunfteien ist es derzeit nicht tragbar, die auch unabhängig von eingehenden Anfragen notwendigen und regelmäßig anzustellenden Recherchen bei allen Unternehmen vorzunehmen. Es wäre denkbar, zunächst bei denjenigen Auskunftsbezogenen so vorzugehen, über die in einer ausreichenden Häufigkeit Anfragen vorliegen. Die Aussagefähigkeit der Berichte würde damit allgemein jedoch nicht wesentlich erhöht, da die

Handelsauskunfteien bei denjenigen Unternehmen, die infolge zahlreicher Anfragen oft überprüft werden, auch bei dem derzeitigen Vorgehen einer regelmäßigen Bestandsaufnahme nahekommen. Entscheidend ist aber die Forderung, auch über die nur selten einer Auskunft unterliegenden Unternehmen stets ausreichend umfangreiches und aktuelles Material vorrätig zu haben.

Die die Aktualität der Informationen betreffenden Mängel der N.A.C.M. -Berichte treten noch deutlicher hervor. Zwar wird hier auf Verlangen schon nach 120 Tagen eine neue Umfrage in Gang gesetzt, jedoch gelangen innerhalb der 120 Tage der N.A.C.M. Veränderungen nicht zur Kenntnis, da keine Informationsquelle unabhängig von einer Anfrage ausgewertet wird.

Wir kommen zu dem Ergebnis, daß die Auskünfte umso aussagefähiger werden, je näher eine Handelsauskunftei der laufenden Auswertung aller Informationsquellen kommt. In der zu leistenden Arbeit und den damit anfallenden Kosten liegen Hemmnisse, die die Suche nach vertretbaren Kompromißlösungen notwenig werden lassen.

Sollen die Auskünfte für die Kreditentscheidung Verwendung finden, müssen die in ihnen enthaltenen Informationen auch umfangreich genug sein und möglichst alle objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit betreffen. Den Berichten deutscher Handelsauskunfteien mangelt es vor allem an ausreichenden Selbstangaben. In der fehlenden Informationsbereitschaft der Auskunftsbezogenen ist ein wesentlicher Grund für die Qualitätsunterschiede gegenüber nordamerikanischen Auskünften zu sehen [1].

Trotz aller Vorbehalte sind die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Zahlungsentwicklung die aussagefähigsten Daten. Dun & Bradstreet kann sie in der überwiegenden Zahl aller Auskünfte anführen, da ihr aufgrund der starken Marktstellung und infolge der Aufgeschlossenheit amerikanischer Geschäftsleute umfangreiche Selbstangaben zugehen. Mit Hilfe hohen Kapitaleinsatzes hat sie ferner das bedeutendste Korrespondentennetz aufziehen und

---

1) Vgl. Reinecke, Lothar, Kreditauskunfts-Systeme -Vergleich zwischen Methoden und Einrichtungen in den U S.A. und der Bundesrepublik Deutschland, in: Blätter für Genossenschaftswesen, Jg. 110 (1964), Heft 23, S. 384

den Ablauf der Berichterstattung so weitgehend mechanisieren können, daß Dun & Bradstreet sowohl im Hinblick auf die Informationsfülle als auch auf die Schnelligkeit der Anfragenerledigung heute als führend bezeichnet werden muß.

Umfassendere Informationen können die amerikanischen Handelsauskunfteien schließlich auch durch die Hilfe des Gesetzgebers liefern, der ihnen die Einsicht in das Grundbuch gestattet. Zwar werden Lieferantenkredite nur in Ausnahmefällen dinglich gesichert, es interessiert aber der Nachweis, welche Immobilien dem Auskunftsbezogenen zuzurechnen und ob sie schon belastet sind und damit für weitere Kreditgeber als Rückgriffsmöglichkeit ausfallen.

Ein lediglich bei den deutschen Auskünften festzustellender Mangel bezieht sich vor allem auf die Angaben über die Zahlungsabwicklung. Dadurch, daß hier nur eine pauschale Zusammenfassung erfolgt, wird ihre Aussagefähigkeit sehr gemindert. Neben einer Aufgliederung in die Elemente der Zahlungsabwicklung ist es unbedingt erforderlich, daß die einzelnen Informanden - wenn auch verschlüsselt - kenntlich gemacht werden. Nur so kann der Abonnent in einem Zeitvergleich Entwicklungen wahrnehmen und sich anhand der Zahl der Informanden auch ein Bild machen, welches Gewicht ihrer Aussage zuzumessen ist. Die bisherige Praxis deutscher Handelsauskunfteien, beispielsweise mitzuteilen, das nichts Nachteiliges über die Zahlungsabwicklung des Auskunftsbezogenen bekannt sei, ist unbefriedigend. Ob dieser Aussage die Angaben von zehn oder einem Lieferanten zugrundeliegen, ist für die Verwertbarkeit der Information entscheidend.

Die Ursache für das Nichtoffenlegen der Quellen muß in der mangelnden Verfügbarkeit geeigneter Lieferantenangaben gesehen werden. Bevor nun deutlich gemacht wird, daß sich die Angaben über die Zahlungsabwicklung nur auf einen oder einige wenige Lieferanten stützen, wählt man lieber eine Formulierung, die ihre Zahl offenläßt.

Die Aufgliederung in einzelne Elemente der Zahlungsabwicklung unterbleibt, weil die deutschen Handelsauskunfteien froh sind, überhaupt Lieferantenangaben zu erhalten und auf Unverständnis stoßen würden, wenn sie darüberhinaus noch präzise Informationen über die offenstehenden und überfälligen Beträge erbäten.

Diese praktischen Schwierigkeiten dürfen jedoch nicht dazu führen, daß Abonnenten durch auf einer schmalen Grundlage basierende Pauschalfeststellung zu Fehlbeurteilungen verleitet werden. Auch Dun & Bradstreet stehen oft nur die Angaben weniger Lieferanten zur Verfügung. Dennoch wird auch in diesen Fällen ihre Zahl deutlich gemacht.

Die umfassendsten und damit besten Informationen dieser Art liefert die N.A.C.M. Sie ist ganz vom Willen ihrer Mitglieder zur Zusammenarbeit abhängig, und nur deren Informationsbereitschaft ermöglicht den umfassenden Überblick. Daraus wird ersichtlich, daß die Anstrengungen der Handelsauskunfteien dahin gehen müssen, die Informationsbereitschaft zu fördern, um so zu aussagefähigeren Auskünften zu gelangen. Ob sich allerdings die Ergebnisse der N.A.C.M. auch für Handelsauskunfteien erzielen lassen, die nicht auf vereinsmäßiger Basis tätig sind, bleibt fraglich, da die Mitglieder ja gerade aus dem Zusammengehörigkeitsgefühl heraus zu Mitteilungen bereit sind, die sie nicht machen würden, wenn sie nicht der gegenseitigen Hilfe anderer Mitglieder sicher wären.

Die N.A.C.M.-Berichte alleine können für Kreditentscheidungen nicht genügen, da sie sich nur auf Tatsachen stützen, die der Vergangenheit angehören und in die Zukunft wirkende, die Vermögens-, Erfolgs- und Liquiditätslage betreffende Informationen gar nicht enthalten. Die zukünftige Zahlungsfähigkeit aber gilt es zu ermitteln. Die Berichte eignen sich daher in erster Linie für die laufende Überwachung und nicht so sehr für die Beurteilung erstmalig als Kreditnehmer auftretender Kunden. Sie haben eine besonders starke Signalwirkung, weil bei ihnen die Aufmerksamkeit ausschließlich auf die relativ umfangreich wiedergegebene Zahlungsabwicklung gelenkt wird.

Veränderungen in der Zahlungsabwicklung sind zwar nur eine Auswirkung der zugrundeliegenden Ursachen, werden aber beim Zeitvergleich mehrerer Berichte leichter erkannt, da die Sachbearbeiter des Abonnenten oft weder den Sachverstand noch die nötige Zeit für eine tiefere Analyse der von den Rechercheuren ermittelten Daten aufbringen. Stellen sich wesentliche Veränderungen heraus, so können zur näheren Beurteilung Auskünfte anderer Handelsauskunfteien hinzugezogen werden.

ab. Gemeinsame Mängel

Auch die allen derzeit erstellten Berichten gemeinsamen Mängel betreffen die Aktualität und den Umfang der wiedergegebenen Informationen sowie deren Kontrollierbarkeit.

Es läßt sich keine Norm dafür aufstellen, welche Daten im einzelnen vorliegen müssen, um die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit ausreichend beurteilen zu können und damit zu einer optimalen Aussagefähigkeit der Berichte zu gelangen. Sicher aber ist, daß viele Daten nur durch einen Einblick in das Rechnungswesen der Auskunftsbezogenen ermittelt werden können. Und dieser Einblick ist den Handelsauskunfteien verwehrt, da es an der Informationsbereitschaft der Auskunftsbezogenen fehlt.

Neben den Interna werden auch die nach außen dringenden Informationen nicht in dem Umfang erfaßt, wie es für die Wiedergabe eines repräsentativen Bildes erforderlich wäre. Zu häufig muß sich die Handelsauskunftei auf die Angaben einiger weniger zufällig verfügbarer Informanden stützen.

Eng hieran knüpft sich auch ein weiteres Problem: die begrenzte Kontrollierbarkeit der den Berichten zugrundeliegenden Informationen. Eine Kontrolle kann durch den Vergleich mehrerer Informationsquellen, den Zeitvergleich oder eine außenstehende Instanz stattfinden. Für den Vergleich benötigt die Handelsauskunftei verläßliche Aussagen zu einer Gegenüberstellung. Hierbei können Widersprüche erkannt oder Mittelwerte gezogen werden. Je mehr Informanden sich in ihrer Aussage decken, umso höher ist die Wahrscheinlichkeit exakter Auskünfte [1].

Steht dagegen eine selbständige Prüfungsinstanz zur Verfügung, so erübrigt sich diese Arbeit. Das ist bisher dort der Fall, wo der Auskunftsbezogene zu Selbstangaben über den Jahresabschluß bereit ist. An die Stelle der durch den fehlenden Einblick in das Rechnungswesen unmöglichen Prüfung der Jahresab-

---

1) Vgl. Sommers, H.M., Where Shall We Find The Answers?, in: Credit and Financial Management, Vol. 52 (1950), No. 7 (Juli), S. 5

schlußdaten vonseiten der Handelsauskunftei treten zunehmend von Wirtschaftsprüfern bestätigte Angaben [1]. Damit kann der Tatsache begegnet werden, daß "eine veröffentlichte Jahresbilanz . . nie ganz ohne Frisur (bleibt). Immerhin ist Frisur und Frisur nicht das gleiche. Zwischen dem Zurückstreichen einer Strähne und dem Aufsetzen einer Perücke liegen viele Möglichkeiten." [2] Der Bestätigungsvermerk bürgt dafür, daß die eingereichte Bilanz nicht ähnlich wie die von SCHMALENBACH genannte Perücke den wahren Zustand pervertiert. Für die über den Jahresabschluß hinausgehenden Angaben besteht keine externe Prüfungsinstanz.

Die Beurteilung der Kreditwürdigkeit von Unternehmen ist nur möglich, wenn genügend aktuelle Daten zur Verfügung stehen. Zwar müssen sich die Berichte der Handelsauskunfteien auf in der Vergangenheit liegenden Datenanfall beziehen. Das ist ganz unumgänglich und auch solange nicht von Nachteil, wie diese nicht durch neuere Daten überholt sind, die die Beurteilungskriterien der Kreditwürdigkeit inzwischen entscheidend verändert haben. Dann allerdings verlieren die alten Informationen erheblich an Aussagefähigkeit.

Die Ursache für die oft mangelnde Aktualität der Berichte liegt darin, daß die Daten nicht sofort nach ihrer Entstehung beim Auskunftsbezogenen zu den Handelsauskunfteien gelangen, sondern erst unter Einschaltung von Mittelspersonen beschafft werden müssen. Da diese Mittelspersonen nicht laufend alle Informationsquellen auswerten können, fehlt den Handelsauskunfteien ständig die Kenntnis vieler wichtiger Vorgänge, und die Berichte können in ihrem Gehalt längst überholt sein. Je umwegreicher die Informationen nach ihrer Entstehung in die Handelsauskunfteien gelangen und je seltener Recherchen angestellt werden, desto größer sind die Fehlermöglichkeiten.

---

1) Kritisiert werden muß in diesem Zusammenhang, daß derart bedeutende Informationen wie diejenigen zum Jahresabschluß oft telefonisch eingeholt werden und sich damit Fehlerquellen eröffnen, die besonders schwerwiegend sind, weil keine weitere Kontrolle dieser Angaben mehr erfolgt.

2) Schmalenbach, Eugen, Kostenrechnung und Preispolitik, 8. erweiterte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Dr. Richard Bauer, Köln und Opladen 1963, S. 8

Anzustreben ist demnach ein Zustand, bei dem die Daten sofort nach ihrem Anfall den Handelsauskunfteien zur Kenntnis kommen. Die der Verwirklichung entgegenstehenden Schwierigkeiten liegen unter anderem darin, daß die meisten Daten extern gar nicht ersichtlich werden und ihre Erfassung daher sowohl ein Kosten- als auch ein Problem der Informationsbereitschaft der Auskunftsbezogenen und ihrer Geschäftspartner ist. Wir kommen damit zu den Ursachen der Mängelentstehung.

b. Ursachen der Mängelentstehung und Nachweis ihrer Beseitbarkeit

Die bisher aufgezeigten Grenzen in der Aussagefähigkeit der Auskunfteiberichte sind von der individuellen Leistungserstellung abhängig. Sie müssen demzufolge nicht notwendigerweise auftreten, sondern können durch bestimmte Maßnahmen behoben werden. Alle diskutierten Mängel sind entweder darauf zurückzuführen, daß der zu ihrer Vermeidung erforderliche Einsatz finanzieller Mittel Kosten aufwirft, die durch Erlöse nicht gedeckt werden können, daß die technische Entwicklung der Informationsübertragung noch nicht fortgeschritten genug ist oder aber, daß es an der nötigen Informationsbereitschaft der Umwelt fehlt.

Die größte Bedeutung kommt dem Kostengesichtspunkt zu. Brauchten die Handelsauskunfteien auf den Kostenanfall keine Rücksicht zu nehmen und stünden ihnen darüberhinaus unbeschränkte Finanzierungsmittel zur Verfügung, dann ließen sich auch die Hauptansatzpunkte der Kritik - mangelnde Aktualität und unzureichender Umfang der Informationen sowie die zu lange Bearbeitungsdauer der Anfragen - aus dem Wege räumen.

Die Aktualität der zu den Handelsauskunfteien gelangenden Informationen kann dadurch gesteigert werden, daß die Informationen nicht erst auf unmittelbares Betreiben der Handelsauskunftei, sondern automatisch nach ihrer Entstehung weitergeleitet werden. Es darf nicht mehr wie bisher von der Einleitung einer neuen Recherche anhängen, ob und wann die einzelnen Informationsquellen benutzt werden.

Einen ersten Schritt in diese Richtung stellt das von Dun & Bradstreet an den Gerichten unterhaltene Korrespondentennetz dar. Damit wird eine unmittelbare Weitergabe aller neuen Informationen gewährleistet und verhindert, daß nach Anfrageneingang bei diesen Korrespondenten Erkundigungen eingeholt werden müssen und damit viel Zeit vergeht.

Dieses Tätigwerden unmittelbar an der Informationsquelle ist auch in anderen Bereichen möglich, wenn die notwendigen finanziellen Mittel ohne Rücksicht auf Kostenerwägungen dafür aufgebracht werden. Banken, Lieferanten und den Auskunftsbezogenen selbst könnten Hilfsmittel zur Verfügung gestellt werden, die eine sofortige Benachrichtigung der Handelsauskunfteien zulassen. Wieweit dieser Personenkreis dazu auch bereit ist, soll zunächst unberücksichtigt bleiben.

Ferner müßte das Korrespondentennetz so ausgebaut werden, daß alle Dritten zugänglichen Informationen unmittelbar den Handelsauskunfteien zugehen. Gingen in dieser Art und Weise alle Informationen ein, so könnte aus einem Nichtvorliegen von bedeutenden Veränderungen bei einem Auskunftsbezogenen auch auf deren Nichtexistenz geschlossen werden, und die Auslieferung der aus dem im Archiv vorhandenen Material zusammengestellten Berichte kann vorgenommen werden.

Dieses Vorgehen liegt derzeit allerdings nur in wenigen Einzelfällen im Bereich der Möglichkeit. Um allgemein die zur Verfügung stehenden Informationsquellen in dieser Art und Weise ohne untragbare Arbeitsbelastungen für die Informanden auszuwerten, bedarf es, ganz abgesehen von den Kostenerwägungen, einer technischen Weiterentwicklung in der Informationsübertragung. Praktikabler ist der Einsatz größerer Mittel, um zu einer kürzeren Zeitspanne zwischen der Einleitung neuer Recherchen zu gelangen und dadurch die Gefahr der Weitergabe überholter Auskünfte zu vermindern.

Auch der in den Auskünften verwertete Informationsumfang ist außer von der weiter unten zu behandelnden Informationsbereitschaft der Umwelt von den bei seiner Zusammentragung anfallenden Kosten abhängig. Aus Rentabilitätserwägungen sind die Handelsauskunfteien gezwungen, sich auf diejenigen Informationsquellen zu konzentrieren, die mit verhältnismäßig geringen Kosten erschlossen werden können. Rechtfertigt sich bei der Auswertung einer Informationsquelle ein erhöhter Mitteleinsatz nicht durch ein entsprechend aussagefähigeres Ergebnis, so wird er vermieden, obwohl der Gehalt der Auskunft dadurch gemindert ist.

Es sind also aktuellere und umfangreichere Informationen zu beschaffen, wenn die Handelsauskunfteien ein Ansteigen der Kosten in Kauf nehmen. Ebenso

läßt sich die Zeitspanne zwischen Anfrageneingang und Auskunftserteilung verkürzen und damit der Tatsache entgegenwirken, daß die Berichte schon im Zeitpunkt ihres Eintreffens beim Abonnenten veraltet sind.

Eine auftragsunabhängige Berichtserstellung garantiert vorrätige Berichte, die sofort weitergegeben werden können. Wie die hierzu erforderliche Zeitspanne auf ein Minimum reduziert werden kann, zeigt das Beispiel einer Anfang 1966 gegründeten Lokalauskunftei in Los Angeles, die sich mit Auskünften über Konsumenten befaßt [1]. Die Berichte über alle Personen, von denen bezüglich Art und Umfang aufgenommener Kredite Einzelheiten vorliegen, werden in einer Datenverarbeitungsanlage auf Band gespeichert und laufend durch neue Informationen berichtigt. Wünscht ein Einzelhändler eine Auskunft, so telefoniert er mit der Auskunftei und nennt den Auskunftsbezogenen. Während er noch Angaben über den Kreditwunsch des Auskunftsbezogenen macht - hierbei erfaßt die Auskunftei eine Informationsquelle unmittelbar - wird der Bericht abgerufen und anschließend dem Abonnenten am Telefon verlesen. Die dafür insgesamt erforderliche Zeit liegt unter zwei Minuten. Das ist eine Zeitspanne, die es dem Kreditgeber in jedem Falle erlauben wird, die erhaltene Auskunft in seiner Kreditentscheidung zu berücksichtigen. Die schriftliche Fassung dieser Auskunft wird am nächsten Tag abgeschickt.

Auch Dun & Bradstreet hat bereits die ersten Ansätze zu dieser Abwicklungsart zu verzeichnen, wenn auch die Tatsache, daß es sich bei ihr um eine general mercantile agency und keine Lokalauskunftei handelt, zunächst noch Schwierigkeiten mit sich bringt. Da sie keine Zentrale unterhält, die sämtliche Berichte führt, muß der Abonnent bei der zuständigen Niederlassung anrufen, die aber so weit entfernt sein kann, daß die telefonische oder eine umfangreiche Fernschreibauskunft zu teuer wird [2]. Der Weg ist jedoch gewiesen und zeigt, daß die derzeitigen Mängel überwunden werden können.

Die neben dem Kostenanfall schwerwiegendste Ursache der den Berichten anhaftenden Mängel ist die fehlende Informationsbereitschaft des Staates sowie der Auskunftsbezogenen und der mit ihnen in Kontakt Stehenden. Da die Han-

---

1) Jordan, H.C., The Centralisation and Automation of Credit Information, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 48, August 1966 (No.12), S. 698 ff.

2) Auch in Deutschland werden Fernschreibauskünfte angeboten.

delsauskunfteien über keine Druckmittel verfügen, bleiben zur Anhebung der Informationsbereitschaft nur Maßnahmen, mit denen sie die potentiellen Informanden von der Notwendigkeit zur besseren Zusammenarbeit mit ihnen überzeugen. Soweit es den Staat betrifft, muß also das Allgemeininteresse, soweit es Unternehmen betrifft, deren Eigeninteresse angesprochen werden.

Hierzu ist eine aufklärende Öffentlichkeitsarbeit notwendig, die das Verständnis für die Leistung der Handelsauskunfteien fördert. Daß auch damit wieder bedeutende Kosten verbunden sind, mag der Grund für die bisher recht geringen Anstrengungen auf diesem Gebiet besonders in Deutschland sein. Sehr häufig ist die Informationsbereitschaft latent vorhanden, wird aber zur Verbesserung der Berichte nicht genutzt, weil es an Versuchen fehlt, den potentiellen Informanden durch zweckmäßige Aufklärung zu gewinnen.

Kann im Gegensatz dazu die Informationsbereitschaft auch unter Einsatz aller denkbaren zur Verfügung stehenden Mittel nicht erreicht werden, dann stehen wir an einer grundsätzlichen Grenze der Datenbeschaffung und damit auch der Auskunft. Diese Grenze wird dann erreicht sein, wenn der potentielle Informand mit der Weitergabe seines Wissens seinen eigenen Interessen zuwiderhandeln müßte [1)].

Die bisher diskutierten Grenzen der Aussagefähigkeit von Auskünften lassen sich also im wesentlichen auf Kostenerwägungen und das Fehlen der Informationsbereitschaft zurückführen, die durch den Einsatz vermehrter Öffentlichkeitsarbeit zu erzielen ist. Die aufgezeigten Wege zur Beseitigung dieser Grenzen sollten lediglich nachweisen, daß ihre Überwindung zumindest denkbar ist und sie daher nicht grundsätzlich bestehen. Die Frage, ob in der Praxis die dazu nötigen Kosten jemals eingesetzt werden oder mit der Veränderung des staatlichen Datenkranzes - der u. a. die Entscheidung über die Zugänglichkeit amtlicher Quellen umfaßt - gerechnet werden kann, darf hierbei unberücksichtigt bleiben.

Im folgenden sollen nun Maßnahmen zur Erzielung aussagefähigerer Berichte erörtert werden, die im Rahmen der derzeit gegebenen finanziellen Möglichkeiten der Handelsauskunfteien liegen.

---

1) Vgl. hierzu die Ausführungen auf den Seiten 110 ff.

c. Aktuelle Wege zur Beseitigung von Mängeln

Die mit dem geringsten Mitteleinsatz erreichbare Verbesserung der Aussagefähigkeit von Berichten ist von der Bereitschaft des Gesetzgebers abhängig, den Handelsauskunfteien die Einsicht in das Grundbuch, das Melde- und das Strafregister zu ermöglichen. Wenn man sich vor Augen führt, welche Werte der Volkswirtschaft durch Konkurse und betrügerische Geschäftsabschlüsse verlorengehen, müßte man ein stärkeres Interesse des Staates an einem wirksamen Kreditschutz vermuten.

Die Einsicht in die genannten Register ist in Deutschland ausgeschlossen oder nur unter Bedingungen möglich, die die Handelsauskunfteien in der Regel nicht erfüllen. Sicherlich gibt es dafür gewichtige Gründe wie die Schutzwürdigkeit der in den Registern Genannten. Dennoch sollte im Interesse der Allgemeinheit den Handelsauskunfteien nicht versagt sein, was beispielsweise den Markt- und Meinungsforschungsinstituten zugebilligt wird, die unter Vorlage einer Unbedenklichkeitsbescheinigung des Innenministeriums ihres Landes Auskünfte aus dem Melderegister erhalten können [1]. Die Gewähr für die ordnungsgemäße Verwendung von Amts wegen zur Verfügung gestellter Informationen besteht unter anderem durch die von den meisten Bundesländern erlassenen Verordnungen, wonach die Handelsauskunfteien auf Verlangen ihre Unterlagen vorlegen müssen [2].

Eine weitere staatliche Maßnahme, die wertvolle Informationsquellen erschließen würde, ist in der von vielen Autoren geforderten Publizitätspflicht der Gesellschaften mit beschränkter Haftung zu sehen [3]. MOXTER mißt dem Wissen um den Jahresabschluß eine umso höhere Bedeutung zu, je geringer die

---

1) Windolph, Albert, Wirtschaftskriminalität in der Bundesrepublik Deutschland, vorgelegt vom Verband der Handelsauskunfteien e.V., Hamburg 1967, S. 20

2) Windolph, Albert, Wirtschaftskriminalität . . ., S. 8 ff.

3) Vgl. Moxter, Adolf, Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln und Opladen 1962, S. 126, der in der Fußnote 285 die für und gegen eine Publizitätspflicht der GmbH eintretenden Autoren gegenüberstellt.

die Aussagekraft der sonstigen Auskünfte ist [1]. Die Erweiterung der Publizitätspflicht käme den Handelsauskunfteien zwar entgegen, eine verstärkte Öffentlichkeitsarbeit zur Förderung der Selbstangaben bliebe ihnen aber dennoch nicht erspart, da sich die Publizitäts pflicht nicht auf alle Unternehmensformen ausdehnen läßt.

Intensivere Anstrengungen zur Erlangung von Selbstangaben sind vor allem in Deutschland unumgänglich. Dazu bedarf es einer aufklärenden Tätigkeit über die Bedeutung von Auskünften, um die Weitergabe von Selbstangaben auch im Eigeninteresse der Auskunftsbezogenen nützlich erscheinen zu lassen. Ohne Aufklärung bleibt bei vielen Unternehmen ein Widerstand gegenüber der Auskunfteitätigkeit, die als Einmischung in die eigenen Angelegenheiten empfunden wird. Nur nach der Überwindung dieses Widerstandes ist auf eine bessere Zusammenarbeit mit allen Betroffenen zu hoffen, ohne die gute Auskünfte nicht erstellt werden können. Es ist auch daran zu denken, als Gegenleistung für Selbstangaben Vergünstigungen beim Abonnement einzuräumen.

Wenn die Firma Dun & Bradstreet heute in Anzeigen und persönlichen Aufforderungen um Selbstangaben bittet, so kann sie gewiß sein, von den meisten Unternehmen die gewünschten Informationen zu erhalten. Die Ursache liegt nicht nur in der größeren Aufgeschlossenheit amerikanischer Geschäftsleute für die Belange der Handelsauskunfteien, sondern vor allem in dem wirtschaftlichen Gewicht Dun & Bradstreets. Der Auskunftsbezogene wendet sich an Dun & Bradstreet und daneben vielleicht noch an die führende Brancheauskunftei. Er ist dann aber sicher, daß dem größten Teil der Auskunftsuchenden seine Angaben auch zur Verfügung stehen. In Deutschland müßte er dagegen alle Informationen an fünf verschiedene Handelsauskunfteien leiten, um in etwa den gleichen Effekt zu erzielen.

Daher wurde von GRIEßBAUER der Ruf nach einer Selbstauskunftzentrale erhoben [2]. Dorthin könnten alle Unternehmen ihre Angaben richten, und die ihr angeschlossenen Handelsauskunfteien hätten Gelegenheit, sich bei ihr zu informieren. Gleichbedeutend wäre ein Zusammenschluß der führenden Handelsauskunfteien, der jedoch wegen der unterschiedlichen Organisationsformen nur

---

1) Moxter, Adolf, a. a.O., S. 122

2) Grießbauer, H. W., a. a.O., S. 123 ff.

sehr schwer durchführbar sein wird. Jedenfalls scheint eine Konzentration der auskunfterteilenden Institutionen in Deutschland nützlich, um Unternehmen zur laufenden Informationslieferung anzuregen.

Das gleiche Ziel setzt sich MAHLBERG mit einem recht eigenwilligen Vorschlag [1]: Die Unternehmen, die den Handelsauskunfteien ihre Bücher offenlegen, sollen dies in ähnlicher Form wie bei dem Hinweis auf Bankkonten im Briefkopf vermerken. Den dazu nötigen Druck glaubt er dadurch zu erzeugen, daß sich die die Einsicht in ihre Bücher verweigernden Unternehmen damit öffentlich diskreditieren. Dieser Zustand mag aus der Sicht der Handelsauskunfteien wünschenswert sein, auf die seiner Verwirklichung entgegenstehenden praktischen Schwierigkeiten braucht hier jedoch nicht näher eingegangen zu werden.

MAHLBERG schwebt eine treuhänderische Tätigkeit der Handelsauskunfteien vor, bei der die Rechercheure die Funktion von Buchprüfern einnehmen [2]. Vorbedingung ist auch hierfür wieder, daß eine umfangreiche Öffentlichkeitsarbeit die notwendigen Grundlagen schafft, indem die Leistungen der Handelsauskunfteien allgemein mehr Anerkennung finden. Die treuhänderische Prüfungstätigkeit in Verbindung mit der Aufbereitung weiterer Informationen ist nützlicher als die Begrenzung auf das Sammeln von geprüften Selbstauskünften, wie es sich die inzwischen wieder erloschene 'Deutsche Kreditschutz-Vereinigung' zum Ziel gesetzt hatte [3].

Für die Bemühungen, die Informationsbereitschaft der mit den Auskunftsbezogenen in Verbindung stehenden Geschäftspartner zu erhöhen, scheint die N.A.C.M.-Konstruktion vorbildlich. Die Idee der gegenseitigen Hilfe verspricht bessere Ergebnisse als das Bewußtsein, einer auf Gewinnerzielung ausgehenden Handelsauskunftei behilflich zu sein. Den Mitgliedern der ähnlich organisierten Vereine Creditreform fehlt dieses Zusammengehörigkeitsgefühl wahrscheinlich deshalb, weil die Geschäftsführung als selbständiges Unternehmen für eigene Rechnung arbeitet. Es müßten daher Mittel gesucht werden, die Informanden enger an den Arbeitserfolg 'ihrer' Handelsauskunftei zu binden.

---

1) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 235 ff.
2) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 232 ff.
3) Vgl. Grießbauer, H.W., a.a.O., S. 120 f.

Mit geringeren Anstrengungen sollte eine breitere Basis für die Schilderung der Zahlungsabwicklung gefunden werden. Zusätzliche Lieferanten ließen sich zur Weitergabe ihrer Erfahrungen gewinnen, wenn auch hier als Gegenleistung eine Ermäßigung der Abonnementsgebühr geboten würde und eine Zentralstelle zur Erfassung bestünde, die verhindert, daß sich mehrere Handelsauskunfteien mit der gleichen Bitte an die Lieferanten wenden.

Das Kernproblem bei der Diskussion zur Beseitigung von Mängeln läßt sich immer wieder auf die dabei anfallenden Kosten zurückführen, die durch die derzeit zu erzielenden Preise vor allem in Deutschland kaum zu decken sind. Eine Lösung wird nur sehr schwer möglich sein: Bessere Auskünfte sind mit Hilfe größerer Erlöse zu erstellen, die ihrerseits jedoch nur zu erzielen sind, wenn die Leistung der Handelsauskunfteien eine breitere Anerkennung findet, indem sie zu aussagefähigeren Ergebnissen führt. Die variablen Kosten der einzelnen Auskunft sind sehr gering im Verhältnis zu den für die ständige Bereitstellung aktueller Informationen im Archiv auftretenden Fixkosten. Daher muß das Bestreben der Handelsauskunfteien dahin gehen, das einmal gesammelte Material möglichst oft zu verkaufen.

Je zahlreicher die Nachfrage nach einem bestimmten vorrätigen Bericht ist, desto höhere Mittel können für ihn auch aufgewandt werden. In Deutschland zersplittert sich die Nachfrage eines relativ zu den U.S.A. kleinen Abonnentenkreises auf zu viele Anbieter. Eine wenn auch nur gegen starke Widerstände durchzusetzende Konzentration kann ein Ansatzpunkt für die Überwindung der derzeitigen Schwierigkeiten sein. Sie würde sowohl die Informationsbeschaffung erleichtern als auch Mittel für eine laufende Auswertung aller Informationsquellen freisetzen und damit die Qualität der Auskünfte verbessern.

2. Grundsätzliche Grenzen der Aussagefähigkeit

Die der Aussagefähigkeit von Auskünften unabhängig von der individuellen Leistungsqualität gesetzten Grenzen können auch durch noch so große Anstrengungen nicht überwunden werden, weil sie dem Auskunfteiwesen immanent sind. Sie gilt es zu erkennen, um an die Auskünfte nicht Anforderungen zu stellen, die diese den Gegebenheiten nach nicht erfüllen können.

a. Unvollständige Erfassung der objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit

aa. Bedingt durch die Kommunikationsdauer

Die zu den Abonnenten gelangenden Auskünfte können nur diejenigen Informationen enthalten, die den Handelsauskunfteien im Zeitpunkt der Berichtserstattung bekannt waren. Es wird aber immer Daten geben, die erst vor kurzer Zeit entstanden sind und den Weg zu ihnen noch nicht gefunden haben. Das hängt einmal damit zusammen, daß die Informationsquellen nicht häufig genug ausgewertet werden, zum anderen ist die Ursache auch in der Kommunikationsdauer zu sehen, die die von der Informationserfassung an der Quelle bis zum Eingang bei der Handelsauskunftei notwendigerweise anfallende Zeit umfaßt. Wenn beispielsweise ein Korrespondent eine wichtige Veränderung bei einem Unternehmen in Erfahrung bringt, gelangt die Information frühestens mit Ablauf der Postlaufzeit ins Archiv.

Die Auskünfte sind also immer in einem gewissen Grade veraltet. Soweit die Veraltung auf die zu geringe Häufigkeit in der Informationsquellenauswertung zurückzuführen ist, liegt lediglich ein Mangel in der Leistungserstellung der betreffenden Handelsauskunftei vor. Die für die Kommunikation benötigte Zeit hingegen wird trotz fortschreitender Benutzung technischer Hilfsmittel immer eine Grenze für die vollständige Erfassung objektivierbarer Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit bilden. Die Tatsache, daß ein beträchtlicher, wenn auch nicht eindeutig bestimmbarer Teil der für die Kommunikation benötigten Zeit abgebaut werden kann, zeigt aber, daß die Trennung zwischen überwindbaren und grundsätzlichen Grenzen nicht exakt gezogen werden kann.

Die hier aufgezeigte Grenze sollte lediglich kurz Erwähnung finden. Ihre praktische Bedeutsamkeit ist gering. Der Wert einer Auskunft leidet nämlich nur dann, wenn die in ihr nicht enthaltenen neuesten Daten zu einer anderen Beurteilung der Kreditwürdigkeit des Auskunftsbezogenen führen würden, als es mit Hilfe derjenigen Informationen möglich ist, die in dem zur Verfügung stehenden Bericht aufgeführt werden. Die Gefahr einer infolge der Kommunikationsdauer unvollständigen Berichtserstellung ist aber verhältnismäßig unbedeutend.

ab. Bedingt durch Interessenkollisionen bei Informanden

Wesentlich gewichtiger sind die Grenzen in der Informationsbeschaffung, die den Handelsauskunfteien dadurch gesetzt sind, daß nicht bei allen Informationsquellen immer die notwendige Bereitschaft zur Weitergabe des Wissens besteht. Dabei ist nicht die Weigerung aus Verständnislosigkeit gegenüber den Bedürfnissen der Handelsauskunfteien, sondern wegen des Vorhandenseins eigener Interessen gemeint. Diese Interessen würden Schaden leiden, wenn bestimmte Daten allgemein bekannt werden. Bei den Auskunftsbezogenen, Lieferanten und Banken sind Interessenkollisionen am häufigsten.

Die Auskunftsbezogenen

Ihr Ziel besteht darin, einen bestimmten Lieferantenkredit zu erhalten, und es muß daher zumindest fraglich bleiben, inwieweit der einzelne bereit ist, auch Angaben zu machen, die geeignet sind, ihm das angestrebte Ziel zu verwehren. Die Handelsauskunfteien stehen vor der Aufgabe, die Selbstangaben zu werten und dabei zu erkennen, inwieweit sie unvollständig sind. Werden die Angaben über bestimmte Daten ausdrücklich verweigert, so tritt die Lückenhaftigkeit offen zu Tage, werden dagegen Tatsachen verschwiegen, so ist sie oft nicht zu erkennen, und die Berichte geben dann leicht ein irreführendes Bild wieder.

Die Lieferanten

Die Lieferanten können in verschiedener Weise in Interessenkonflikte gelangen, wenn sie ihre Zahlungsabwicklung mit den Auskunftsbezogenen offenlegen. Einmal kann die Aufmerksamkeit der Konkurrenz auf Kunden hoher Bonität gelenkt werden. Dies wird umso eher der Fall sein, je günstiger die Informationen lauten. Zweitens kann Kunden, die nur schleppend zahlen und noch bedeutende Beträge schulden, durch negative Auskünfte der Kredithahn abgedreht werden. Die Möglichkeit, daß der Kunde des Informanden seinen Kredit tilgen kann, wird dann noch geringer.

Ferner werden die Lieferanten auch daran denken, daß sie durch die Preisgabe bestimmter Informationen - so z.B. gewährter Vorzugskonditionen - die Konkurrenz auf die Besserstellung ihnen gegenüber aufmerksam machen. Das kann

dann sehr leicht zu einem Abbau dieses Vorteils führen, so daß der Informand die Gefahr einer Schädigung in Kauf nimmt. Wegen der Informationsbreite und -tiefe, mit der die Zahlungsabwicklung geschildert wird, ist diese Gefahr bei der N.A.C.M. besonders ausgeprägt, und es muß dahingestellt bleiben, inwieweit für die Mitglieder das Zusammengehörigkeitsgefühl wirklich stärker als das Einzelinteresse ist.

Die Banken

Die Banken werden grundsätzlich alles vermeiden, was die Umsatztätigkeit ihrer Kunden beeinträchtigen kann, da ihnen im eigenen Interesse an einer Aufrechterhaltung der Lieferungen an die Kunden und der damit verbundenen Lieferantenkredite gelegen sein muß. Die Möglichkeit, aus den Bankauskünften auch haftbar gemacht zu werden, übt zwei völlig entgegengesetzte Wirkungen aus: Einerseits bremst sie die Informationsbereitschaft, um Regreßansprüchen der Kunden zu entgehen, andererseits ver pflichtet sie zur Information, da die Bank sonst den Anfragenden gegenüber schadenersatzpflichtig sein kann [1].

Das Ergebnis dieses Konfliktes sind sehr allgemein formulierte und wenig aussagefähige Auskünfte, die erst einer Deutung bedürfen [2]. Aus Angst, ihre eigenen Interessen zu verletzen, sind die Banken oft nicht bereit, ihr Wissen weiterzugeben.

Die Informationen der Auskunftsbezogenen, Lieferanten und Banken werden also nur dann vollständig sein können, wenn ihre Verarbeitung durch Handelsauskunfteien den Informanden nicht offensichtlichen Schaden zufügt. Ist die Informationsbereitschaft aus diesem Grunde nicht gegeben, dann kann auch der Einsatz noch so hoher finanzieller Mittel den Handelsauskunfteien nicht zu vollständigen Berichten verhelfen.

---

1) Vgl. Sichtermann, S., a.a.O., S. 139 ff.
2) Sichtermann, S., a.a.O., S. 145

b. Die Nichterfassung der subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit

Die deutschen Handelsauskunfteien beantworten in ihren Berichten Fragen, ob Kredite gewährt werden können, die von den Abonnenten in den Anfragen ihrem Umfang nach genannt werden oder geben als zulässig angesehene Höchstkredite an. Damit stoßen sie an eine der Aussagefähigkeit von Berichten grundsätzlich gesetzte Grenze. Die in der Antwort enthaltene Empfehlung, den zur Diskussion stehenden Kredit zu gewähren, kommt nähmlich einer Feststellung der Kreditwürdigkeit des Auskunftsbezogenen gleich, ohne die besonderen Faktoren zu berücksichtigen, die das zugrundeliegende Warengeschäft bestimmen. Um die Kreditwürdigkeit des Kreditnehmers zu beurteilen, bedarf es aber der Kenntnis aller Bestimmungsfaktoren und nicht nur der in den Berichten wiedergegebenen objektivierbaren. Es gibt Unternehmer, die aufgrund der im zugrundeliegenden Warengeschäft motivierten höheren Risikobereitschaft einen Kredit gewähren, den andere Unternehmer bei den gleichen den Kreditnehmer betreffenden Daten ablehnen [1]. Daher kann eine Kreditempfehlung, die ohne Kenntnis der beim Kreditgeber liegenden Faktoren zustandekommt, nicht als vertretbar angesehen werden.

In Nordamerika wurde dies erkannt und darauf verzichtet, Forderungen der Abonnenten nachzukommen, die diese meist in Unkenntnis der den Handelsauskunfteien gegebenen Möglichkeiten aufstellen.

Die meisten Abonnenten sind verhältnismäßig kleine Unternehmen. Sie verfügen nur selten über Sachbearbeiter, die den an eine Kreditwürdigkeitsprüfung zu stellenden Anforderungen gerecht werden. Die Gefahr ist groß, daß die Sachbearbeiter nicht mit Hilfe der Auskünfte zu einer selbständigen und umfassenden Beurteilung kommen, sondern glauben, die Handelsauskunfteien könnten ihnen die Kreditentscheidung abnehmen, die diese aufgrund ihrer Recherchen hätten ausreichend fundieren können.

Die Kreditempfehlung wird dann nur noch als Beleg benutzt, um gegenüber dem Unternehmer im Falle eines Mißerfolges darauf hinweisen zu können, daß auch die Handelsauskunftei den Kredit für gerechtfertigt hielt. Durch einen Verzicht auf die Kreditempfehlung werden die Sachbearbeiter gezwungen, eine wirklich selbständige Entscheidung zu treffen.

Wie schon erwähnt, erkennt auch MAHLBERG, daß es sich bei der Kreditwürdigkeit um keine objektive Größe handelt, sondern daß diese vielmehr von der Risikobereitschaft des Kreditgebers abhängt [1]. Obwohl er daher die von den Handelsauskunfteien praktizierte Form, am Ende der Auskunft eine Kreditempfehlung [2] zu geben, eigentlich für einen "Widerspruch in sich selbst" [3] hält, billigt er dieses Vorgehen in der Ansicht, daß der Verkehr in der Kreditempfehlung nur eine beispielhafte Zusammenfassung der im Bericht aufgeführten Einzelrecherchen sieht [4].

Da die Berichte Gutachtencharakter haben, ist es durchaus zulässig, wenn sie auch ein Werturteil enthalten [5]. Gegen ein zusammenfassendes Werturteil ist also nichts einzuwenden, nur darf es nicht in der bisher gehandhabten Art und Weise erfolgen. Aus der Form der Beurteilung muß vielmehr eindeutig hervorgehen, daß hier nur die objektivierbaren Tatbestände erfaßt sind. So könnte zusammenfassend zur Ertragskraft, zur Vermögens- und zur Liquiditätslage Stellung genommen werden. Die verbalen Ausführungen werden dann zu der Einstufung in eine der Kategorien des allgemeinen Krediturteils [6] führen, das auch derzeit schon als ein auf die praktischen Belange zugeschnittener Versuch anzusehen ist, die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit einer zusammenfassenden Bewertung zu unterziehen. Wollte man der oben genannten Ansicht MAHLBERGs zustimmen, so wäre in dem allgemeinen Krediturteil lediglich eine Wiederholung der in der Kreditempfehlung getroffenen Aussage zu sehen.

---

1) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 191
2) Mahlberg spricht von einem Krediturteil. Diese Bezeichnung haben wir hier nicht übernommen, um eine Verwechslung mit den in den Schimmelpfeng-Berichten als Krediturteil bezeichneten Einschätzungen zu vermeiden. Da die Empfehlung ebenfalls ein Urteil zum Ausdruck bringt, läßt sich auch dieser Begriff sachlich vertreten.
3) Mahlberg, Walter, a.a.O., S. 144
4) Ebenda, S. 191
5) Vgl. hierzu die Ausführungen auf den Seiten 45 f.
6) Das allgemeine Krediturteil wird am rechten unteren Rand der Schimmelpfeng-Berichte angeführt. Vgl. dazu S.50

Die von den Handelsauskunfteien angegebene Höchstkreditsumme soll den Betrag zeigen, der dem Auskunftsbezogenen von anderen Lieferanten in der Regel als Obergrenze eingeräumt wird. Das erweckt den Anschein, als werde hier kein Urteil gefällt, sondern nur eine zusätzliche Information gegeben. Die Höchstkreditsumme wird aber nicht durch Befragen von Lieferanten ermittelt, sondern mit Hilfe der Vermögensschätzung und des allgemeinen Krediturteils von den Handelsauskunfteien festgesetzt. Je nach der Güte des allgemeinen Krediturteils werden 4% - 15% des Vermögens als zulässiger Höchstkredit ausgewiesen.

Mit diesem Verfahren wird also unterstellt, daß der Betrag, den die Handelsauskunftei als kreditierbar betrachtet, aus den in den Berichten enthaltenen Daten zu ersehen ist. Abgesehen davon, daß der Höchstkredit sich für einen bestimmten Geschäftsabschluß nur unter Einbeziehung der subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit ermitteln läßt, müßten dazu auch die Gesamtverschuldung und die derzeit laufenden Kreditverhandlungen des Auskunftsbezogenen bekannt sein.

Da die Handelsauskunfteien diese Kenntnis jedoch nicht besitzen, entbehrt die durch Berechnung festgesetzte Höchstkreditsumme bzw. die Beantwortung gestellter Kreditfragen einer exakten Grundlage. Würden die Abonnenten dieser Empfehlung folgen, dann bekäme ein Unternehmen, das einen Lieferantenkredit in Höhe von 20.000.- DM sucht, dem aber nur ein Höchstkredit von 10.000.- DM zugestanden wird, diesen Kredit nicht, wenn es sich nur an einen Lieferanten wendet. Teilt es dagegen den Auftrag, so wird ihm der gewünschte Kredit gewährt, obwohl das Unternehmen durch diese Manipulation nicht kreditwürdiger geworden ist.

Die den Abonnenten interessierende Frage, ob der Kreditnehmer auch in der Lage sein wird, den gewährten Kredit fristgerecht zurückzuzahlen, können die Handelsauskunfteien ebensowenig wie irgendeine andere Instanz definitiv beantworten. Ein Bericht kann immer nur Vergangenheitsdaten enthalten, so daß aus ihm im Idealfall der derzeitige Status des Auskunftsbezogenen zu ersehen ist. Zwar wirken die in der Vergangenheit entstandenen Daten zum größten Teil auch in die Zukunft, die Ergebnisse ihres Zusammenwirkens und die bis zur Tilgung neu anfallenden Daten müssen jedoch außer Ansatz bleiben.

Auf der Grundlage eines Berichtes kann der Abonnent dann eine Prognose stellen und entscheiden, ob der Grad der Wahrscheinlichkeit, daß der Kreditnehmer den Kredit fristgerecht zurückzahlt, für ihn ausreichend ist. Er allein kennt sowohl die objektivierbaren als auch die subjektiven Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit. Versuchen dagegen auch die Handelsauskunfteien zu einer Aussage über die Kreditwürdigkeit zu kommen, so müssen sie einen bestimmten Wahrscheinlichkeitsgrad der Tilgung als ausreichend unterstellen, dessen Höhe dem Abonnenten verborgen bleibt. Die Aussagefähigkeit ihrer Berichte kann sich daher nur auf die möglichst eingehende Wiedergabe der objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit beschränken.

II. Schwerpunkte der Aussagefähigkeit

Die Diskussion der Grenzen der Aussagefähigkeit von Berichten hat gezeigt, daß die Erschließung weiterer Informationsquellen zwar denkbar ist, daß dazu aber umfangreiche Finanzmittel bereitgestellt und die Informationsbereitschaft der Geschäftswelt erhöht werden müßten. So erstrebenswert eine möglich vollständige Erfassung aller objektivierbaren Bestimmungsfaktoren der Kreditwürdigkeit auch ist, so muß doch berücksichtigt werden, daß die Auskünfte ihrer Zielrichtung nach nicht als Grundlage für eine wissenschaftlich exakte Kreditwürdigkeitsanalyse dienen, sondern den Lieferanten eine schnelle Kreditentscheidung erleichtern sollen.

Das bedeutet, daß diejenigen Informationen, deren Analyse sehr viel Zeit beansprucht und nur von hochqualifizierten Mitarbeitern vorgenommen werden kann, in ihrer Bedeutung gegenüber denjenigen zurücktreten, die rasch und leichter erkennbar zu entsprechenden Erkenntnissen führen. Da es den zuständigen Sachbearbeitern der Lieferanten oft an der nötigen Schulung fehlt, besteht die Gefahr, daß das mit hohen Kosten ermittelte Material in der Praxis keinen adäquaten Nutzen stiftet. Als Folge erhebt sich die Forderung an die Handelsauskunfteien, dort Schwerpunkte in den Berichten zu bilden, wo die ermittelten Daten einen besonders hohen Erkenntniswert für die Abonnenten besitzen, weil sie für die Kreditentscheidung bedeutsam und schnell verwertbar sind.

1. Amtliche Tatbestände

Die Mehrzahl der von den Handelsauskunfteien recherchierten Informationen könnten sich die Abonnenten auch direkt an der Quelle selbst beschaffen. Die

Einschaltung von Handelsauskunfteien erfolgt, weil diese sich darauf spezialisiert haben und durch die vorgenommene Arbeitsteilung zu kostengünstigeren Ergebnissen kommen. Sie sind in fast allen Orten vertreten und haben daher einen schnellen Zugang zu den Quellen.

Besonders augenfällig ist dieser Umstand bei der Auswertung der amtlichen Register. Soweit sie den Handelsauskunfteien zugänglich sind, kann auch jeder andere die Eintragungen einsehen. Das ist für den Auskunftssuchenden praktisch allerdings nur in der näheren Umgebung denkbar. Von weiter entfernt liegenden Registern müßten Abschriften angefordert werden, die jedoch nicht von allen Unterlagen gewährt werden, die den Ämtern zugegangen sind [1]. Die gleichen Daten kann ein Abonnent dagegen über seine Handelsauskunftei vollständig und ohne den damit verbundenen Zeitverlust in Erfahrung bringen, da die Veränderungen in den Registern von den Handelsauskunfteien laufend ermittelt und in ihren Archiven festgehalten werden.

Die damit für die Lieferanten bestehende Möglichkeit, sich sehr kurzfristig über die Identität des Kreditsuchenden zu informieren, ist ein wirksamer Schutz gegen Schwindelfirmen [2]. Hier zeigt sich erneut, wie bedeutsam der Zugang zu möglichst vielen amtlichen Registern für die Handelsauskunfteien ist, um die Volkswirtschaft vor vermeidbaren Verlusten zu schützen.

Die amtlichen Feststellungen tragen Tatsachencharakter. Daß diese Fakten in systematischer Sammlertätigkeit ständig zur Verfügung gehalten werden, ist eine wesentliche Stärke der Handelsauskunfteien. Vor allem die negativ zu wertenden Tatsachen, wie das Vorliegen von Konkursanträgen, Haftanordnungen zur Erzwingung des Offenbarungseides und Pfändungen, sind sehr rasch in den Kreditentscheidungen zu berücksichtigen. Aus den Berichten einer zuverlässig arbeitenden Handelsauskunftei kann der Abonnent auf die

---

1) So liefern die Amtsgerichte zwar ohne weiteres Abschriften der im Handelsregister vorgenommenen Eintragungen, machen aber Abschriften von den oft wesentlich interessanteren eingereichten Schriftstücken wie Verträgen, Vollmachten u. s. w. vom Nachweis eines berechtigten Interesses abhängig, dessen es für die einfache Einsichtnahme nicht bedarf.

2) Vgl. Zirpins, Walter/Terstegen, Otto, Wirtschaftskriminalität - Erscheinungsformen und ihre Bekämpfung, Lübeck 1963, S. 555 und S. 860 f.

Nichtexistenz derart negativer Momente schließen, wenn sie in ihnen nicht enthalten sind.

2. Jahresabschlußdaten

Im Gegensatz zu den amtlichen Registereintragungen sind die für die Beurteilung der Vermögens- und Ertragslage wichtigen Jahresabschlüsse bei nicht publizitätspflichtigen Unternehmen für die Abonnenten oft nicht beschaffbar, so daß die Handelsauskunfteien hier nicht ein Instrument zur schnelleren und weniger aufwendigen Beschaffung der benötigten Informationen darstellen, sondern daß mit ihrer Hilfe die betreffenden Informationsquellen überhaupt erst erschlossen werden können.

Den Handelsauskunfteien sind die Jahresabschlüsse zugänglich, wenn sie den Auskunftsbezogenen gegenüber eine anerkannte Vertrauensposition einnehmen, die die Gewähr für eine sachgerechte Verwendung der Informationen bietet, und kraft ihrer Institution auch über eine wirtschaftliche Bedeutung verfügen, die es für die Auskunftsbezogenen nützlich erscheinen läßt, geprüfte Selbstangaben einzureichen.

Auf die Grenzen der Aussagefähigkeit von Jahresabschlußdaten für Unternehmensexterne wurde hingewiesen. Mit ihnen können aber zumindest Größenordnungen und bei stetiger Auskunftseinholung auch Trendbewegungen schnell erkannt werden. Damit erweisen sie sich für die Belange der Lieferantenkreditentscheidung als nützlich.

3. Lieferantenangaben zur Zahlungsabwicklung

Die Schwäche der geschäftsfreundlichen Auskunftserteilung bestand darin, daß der Auskunftsuchende nicht wußte, inwieweit die Erfahrungen der als Referenz Angegebenen sich mit denen anderer Lieferanten deckten. Als Referenz wird naturgemäß nur derjenige empfohlen, der über verhältnismäßig gute Erfahrungen verfügt. Auch wenn sich der Kreditgeber nicht auf vom Kreditnehmer genannte Referenzen verläßt, sondern sich selbst die zu befragenden Geschäftspartner auswählt, besteht immer die Möglichkeit, daß er keine allgemeingültige Auskunft bekommt, weil beispielsweise die zugrundeliegenden Warengeschäfte zu Sonderbedingungen abgeschlossen wurden.

Das Beipiel der N.A.C.M. zeigt, daß die Handelsauskunfteien hier zu wesentlich besseren Ergebnissen kommen können. Das Gesamtbild der Zahlungsabwicklung des Auskunftsbezogenen ergibt sich durch die Summe aller subjektiven Lieferantenerfahrungen. Je größer der Prozentsatz der erfaßten Lieferanten ist, umso höher ist die Aussagefähigkeit ihrer Informationen. Die Mitglieder der N.A.C.M. sind mit Hilfe der die Zahlungsabwicklung wiedergebenden Berichte in der Lage, sehr schnell zu Erkenntnissen zu kommen, die für ihre Kreditentscheidungen von Wert sind.

Wir können also feststellen, daß sich die Handelsauskunfteien bei ihren Bemühungen, Auskünfte als Hilfsmittel für die Kreditentscheidung zu liefern, besonders auf die Bereitstellung derjenigen Informationen konzentrieren müssen, aus denen wertvolle und schnelle Schlüsse gezogen werden können. Die Entscheidungsfindung darf nicht erst nach zeitraubenden und sehr hohe Anforderungen an die Sachbearbeiter des Kreditgebers stellenden Analysen möglich sein. Allerdings dürfen die Bestrebungen, auf die praktischen Bedürfnisse der Abonnenten einzugehen, nicht dazu führen, über die Informationslieferung hinaus auch daraus resultierende Kreditempfehlungen anzubieten.

F. Ergebnis

Die Lieferanten haben vor und während der Kreditgewährung nicht die Möglichkeit, die Beurteilungskriterien der Kreditwürdigkeit ihrer Kunden ähnlich wie die Banken unmittelbar zu erfassen und können auch nicht die Zeit aufbringen, die für eine ausführliche Kreditwürdigkeitsprüfung notwendig ist. Um den Lieferanten dennoch zu einer fundierten und schnellen Kreditentscheidung zu verhelfen, bieten Handelsauskunfteien Informationen in Berichtsform an, die ihre Abonnenten anderweitig gar nicht oder nur unter wesentlich höherem Aufwand ermitteln können.

Die Auskunftselemente wurden von uns auf ihre Aussagefähigkeit für den genannten Zweck hin geprüft, indem wir einen Bericht, der für die Leistungserstellung deutscher Handelsauskunfteien repräsentativ ist, den Arbeiten führender nordamerikanischer Handelsauskunfteien gegenüberstellten. Dabei werden zunächst Mängel deutlich, die einzelnen Unternehmen anhaften. Der Vergleich ergab ferner, daß den nordamerikanischen Abonnenten aussagefähigere Auskünfte zur Verfügung stehen. Die Gründe hierfür sind, soweit

es Dun & Bradstreet betrifft, in der größeren Aufgeschlossenheit der amerikanischen Geschäftswelt und dem Einsatz höherer Mittel und, soweit es die N.A.C.M. betrifft, in deren Organisationsform zu sehen.

Daneben wurden aber auch Mängel gezeigt, die bei a l l e n diskutierten Berichten auftreten, die aber dennoch nicht als dem Auskunfteiwesen immanente Mängel bezeichnet werden können, da ihre Beseitigung zumindest denkbar ist. Die Tatsache, daß diese Mängel bestehen, ist vor allem darin begründet, daß zu ihrer Beseitigung Kosten entstünden, die nicht durch entsprechende Erträge gedeckt werden.

Besonders in Deutschland stellt die Bereitstellung der benötigten Mittel ein zur Zeit nur schwer überwindbares Hindernis dar. Höhere Erträge sind nur bei einer breiteren Anerkennung der Auskunfteitätigkeit denkbar. Voraussetzung für diese Anerkennung wiederum aber ist eine kostspielige Anhebung des Auskunftsniveaus und eine damit verbundene verstärkte Öffentlichkeitsarbeit zur Förderung der Informationsbereitschaft der Auskunftsbezogenen und ihrer Geschäftspartner.

Da die Kosten der Auskunftserstellung von der Häufigkeit ihrer Verwertung weitgehend unabhängig sind, muß das Bestreben jeder Handelsauskunftei dahin gehen, das gleiche Produkt möglichst oft zu verkaufen, um so die Stückkosten zu senken. Der deutsche Markt ist jedoch nur dann für einen Absatz größerer Auskunftsauflagen ausreichend, wenn die Zahl der derzeit konkurrieren den Anbieter kleiner wird. Eine Konzentration im Auskunfteiwesen ermöglicht dann bessere Auskünfte durch Einsatz höherer Mittel für ein ertragreicheres Produkt und leichtere Informationsbeschaffung, wenn die Informanden sich nicht mehr auf eine Vielzahl auskunftgebender Stellen zersplittern.

Für die Beurteilung der Kreditwürdigkeit können die Handelsauskunfteien ihren Abonnenten bedeutende Informationen liefern, wenn sie die objektivierbaren Bestimmungsfaktoren recherchieren und somit wichtige Bausteine zur Entscheidungsfindung zusammentragen. Sie zeichnen dabei ein allgemeines Bild des Auskunftsbezogenen, ohne dessen Kreditwürdigkeit für ein bestimmtes, der Anfrage zugrundeliegendes Warengeschäft ermitteln zu können. Zu dieser Urteilsfindung m u ß den Handelsauskunfteien die Kenntnis wesentlicher Kriterien fehlen, die ausschließlich in dem Unternehmen des Kreditgebers begründet sind wie beispielsweise dessen Risikobereitschaft. Hier stehen die

Handelsauskunfteien ebenso vor einer grundsätzlichen Grenze in der Aussagefähigkeit ihrer Auskünfte wie in den Fällen, wo Interessenkollisionen auf Seiten der Informanden die Erfassung von Informationen verhindern.

Zwar ist eine möglichst vollständige Ermittlung der objektivierbaren Bestimmungsfaktoren erstrebenswert, für die praktischen Belange liegen aber Schwerpunkte der Aussagefähigkeit der Berichte bei der Zusammenstellung von amtlichen Feststellungen, Jahresabschlußdaten und Angaben über die Zahlungsabwicklung der Auskunftsbezogenen.

Die Bedeutung der Auskünfte liegt demnach nicht in ihrer Vollständigkeit, sondern in der Konzentration auf diejenigen Informationen, aus denen ihre Abonnenten ohne unverhältnismäßigen Zeitaufwand Schlüsse ziehen können. Eine schnelle und wenig aufwendige Information über wesentliche Faktoren der Kreditwürdigkeit können die Lieferanten nicht entbehren und, jedenfalls zur Zeit, am zweckmäßigsten über die Handelsauskunfteien beziehen.

Literaturverzeichnis

1. Monographien

BECKMAN, Theodore N.: Credits and Collections: Management and Theory, 7. Aufl., San Francisco-Toronto-London 1962

BECKMAN, Theodore N./BARTELS, Robert: Credits and Collections in Theory and Practice, 6. Aufl., New York-Toronto-London 1955

BEHRENS, Karl Christian: Demoskopische Marktforschung, Band I der Studienreihe Betrieb und Markt, zweite, überarbeitete und erweiterte Auflage, Wiesbaden 1966

BUDDEBERG, Hans: Betriebslehre des Binnenhandels, 8. Lieferung der Reihe Die Wirtschaftswissenschaften (Hrsg. E. Gutenberg), Wiesbaden 1959

BÜCKEN, Carl: Aufklärung über das Auskunftswesen, Aachen 1928

CHAPIN, Albert F./HASSETT Jr., George E.: Credit and Collection Principles and Practice, 7. Aufl., New York-Toronto-London 1960

COLE, Robert H./HANCOCK, Robert S.: Consumer and Commercial Credit Management, Homewood, Ill. 1960

COOKE, Gilbert W./PRATHER, Charles L. u. a.: Financial Institutions - Their Role In The American Economy, New York 1962

CREDIT RESEARCH FOUNDATION: Credit management handbook, 2. Aufl., Homewood, Ill. 1965

DUN & BRADSTREET, INC.: The Centennial Of The Birth Of Impartial Credit Reporting - An American Idea, ohne Ort 1941

ETTINGER, Richard/GOLIEB, David E.: Credits and Collections, 4. Aufl., Englewood Cliffs, N.J. 1956

FOULKE, Roy A.: Behind The Scenes Of Business, ohne Ort 1958

FOULKE, Roy A.: Praktical Financial Statement Analysis, 4. Aufl., New York-Toronto-London 1957

FOULKE, Roy A.: The Genesis of the Fourteen Important Ratios, ohne Ort 1955

FOULKE, Roy A.: The Sinews of American Commerce, ohne Ort 1941

GÄTCKE, Max: Das käufmännische Auskunftswesen in den Vereinigten Staaten von Amerika und in Großbritannien, Diss. Hamburg 1901

GRIEßBAUER, H. W.: Auskunftswesen, Mannheim 1954

HAJDU, Georg: Das kaufmännische Auskunftswesen im Rahmen der modernen Kreditorganisation, Diss. Frankfurt/M. 1931

HENDRIKSON, Kurt H.: Die Technik der Kreditwürdigkeitsprüfung, Wiesbaden 1956

HEROLD, Hermann: Das Kreditgeschäft der Banken, 15. Aufl., Hamburg 1964

HIEBLER, Franz: Die Praxis der Kreditgewährung, 2. Aufl., Wiesbaden 1964

IRONS, Watrous H.: Commercial Credit And Collection Practice, New York 1942

IRONS, Watrous H. / BELLEMORE, Douglas H.: Commercial Credit And Collection Practice, 2. Aufl. New York 1957

KALVERAM, Wilhelm/ GÜNTHER, Hans: Bankbetriebslehre, Dritte, völlig neu bearbeitete Auflage, Wiesbaden 1961

KOBERSTEIN, Günther: Kreditwürdigkeitsprüfung der Unternehmung - wirtschaftliche Grundlagen der Kreditgewährung und Kreditbelassung, Frankfurt a. M. 1957

KOCH, Arwed: Banken und Bankgeschäfte, Jena 1931

KOLBINGER, Josef: Elemente der Bankwirtschaftslehre, Meisenheim am Glan 1964

MAHLBERG, Walter: Das Auskunftswesen und seine Probleme, Sonderdruck aus Grundriss der Betriebswirtschaftslehre, Band 13: Nachrichtendienst, Schriftverkehr und Reklame, Leipzig o.J.

MELLEROWICZ, K. / JONAS, H.: Bestimmungsfaktoren der Kreditfähigkeit, Band 1 der Betriebswirtschaftlichen Forschungen, hrsg. von K. Mellerowicz, H.H. Hohlfeld, O. Schnutenhaus, 2. unveränderte Auflage, Berlin 1957

MERCKENS, Harry: Die betriebswirtschaftliche Begutachtung der gewerblichen Vertriebenenbetriebe anlässlich der Gewährung staatlicher Finanzierungshilfen, Diss. Berlin 1960

MOXTER, Adolf: Der Einfluß von Publizitätsvorschriften auf das unternehmerische Verhalten, Köln und Opladen 1962

MÜLLER, Fritz: Das kaufmännische Auskunftswesen, Diss. Köln 1928

MYER, John N.: Financial Statement Analysis, 3. Aufl., Englewood Cliffs, N.J. 1961

NEWMAN, Wilson J.: 'Dun & Bradstreet' - Established in 1841 for the Promotion and Protection of Trade, New York-San Francisco-Montreal1956

OBST / HINTNER: Geld-, Bank- und Börsenwesen, 35. Aufl. von Otto Hintner, Stuttgart 1963

PANETH, Erwin: Kritik und Reform des geschäftlichen Kreditauskunftswesens, Wien und Leipzig 1933

POST, Hubert: Das wirtschaftliche Gutachten, 2. Aufl., Frankfurt/M. 1959

PROCHNOW, Herbert V. / FOULKE, Roy A.: Practical Bank Credit, 2. Aufl., New York-Evanston-London 1963

ROBERT MORRIS ASSOCIATES: The Robert Morris Associates - A Brief History, Lansdowne, Pa. 1933

SCHIMMELPFENG, Hans (Hrsg.): Handbuch des deutschen Auskunftswesens (unter Mitarbeit von Rohe, Matejez, Wittmann und Reinländer), Berlin 1922

SCHMALENBACH, Eugen: Kostenrechnung und Preispolitik, 8. erweiterte und verbesserte Auflage, bearbeitet von Dr. Richard Bauer, Köln und Opladen 1963

SCHULTZ, Reinhard:
Die Bedeutung der Unternehmungsform für die Kreditwürdigkeit, Diss. Berlin 1966

SELLIEN, Reinhold: Der Kreditstatus als Mittel zur Beurteilung der objektiven Kreditfähigkeit von Groß- und Einzelhandelsbetrieben, Band 2 der Schriftenreihe für den Groß- und Einzelhandel, hrsg. von Reinhold Henzler und Carl Ruberg, Wiesbaden o.J.

SEWERING, Karl: Der Kreditverkehr, Reihe C der Betriebswirtschaftlichen Bibliothek, hrsg. von Wilhelm Hasenack, 2. Aufl., Essen 1955

SHULTZ, William J./REINHARDT, Hedwig: Credit and Collection Management, 3. Aufl. Englewood Cliffs, N.J. 1962

SICHTERMANN, S.: Bankgeheimnis und Bankauskunft, 2. vollst. neubearbeitete Auflage, Frankfurt/M. 1966

STETS, Walter: Die kaufmännische Auskunftserteilung, Leipzig 1921

STRUNZ, M.: Das Auskunftswesen in seiner wirtschaftlichen Bedeutung, Heft 7 der Reihe Wirtschaftspolitische Zeitfragen, herausgegeben von Ernst Schultze, Leipzig 1932

TEUTENBERG, Theo: Der Kreditschutz in Handel und Industrie und seine volkswirtschaftliche Bedeutung, Diss. Köln 1929

THEVENET, Arthur E./BENSON, Charles: Twelve discussions on fundamentals of credit, New York (R. G. Dun & Co.) 1931

WINDOLPH, Albert: Die geschäftliche Auskunftserteilung, rechtliche Bedeutung, Grenzen und Tragweite, Würzburg-Aumühle 1938

WINDOLPH, Albert: Wirtschaftskriminalität in der Bundesrepublik Deutschland, vorgelegt vom Verband der Handelsauskunfteien e.V., Hamburg 1967

WISSENBACH, Heinz: Betriebliche Kennzahlen und ihre Bedeutung im Rahmen der Unternehmerentscheidung, Diss. Frankfurt 1966

WITTELER, Burkhard: Die Beurteilungskriterien im Kreditwürdigkeitsgutachten - Ermittlung und Aussagefähigkeit, Diss. Frankfurt/M. 1962

YOUNG, Robert: Industrial Credits, New York und London 1927

ZERGIEBEL, Dankmar: Der Kreditschutz in Handel und Gewerbe - insbesondere die Vereine Creditreform, Diss. Marburg (Lahn) 1921

ZIMMERMANN, T.J. (Hrsg.): Credits And Collections, 2. Aufl., Chicago 1904

ZIRPINS, Walter / TERSTEGEN, Otto: Wirtschaftskriminalität - Erscheinungsformen und ihre Bekämpfung, Lübeck 1963

ZSCHAGE, Erich: Die Auskunftei und ihre Leistungen als verkehrswirtschaftliche Funktion, Diss. Leipzig 1934

2. Aufsätze in Sammelwerken und Zeitschriften

ALBRECHT, F.: Lage und Aufgabe des deutschen Auskunftswesens, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 7 - 9

ARNECKE, Friedrich: Die Fachorganisation des deutschen Auskunfts- und Inkassogewerbes, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 6 f.

BANHOLZER, Hildegard: Auskunft über Auskunfteien, in: Capital, 4. Jg. (1965), Nr. 1, S. 55 - 58

BAUMER, Heino: Organisation und Arbeitsweise der Schufa, in: Österreichisches Bankarchiv, 12. Jg. (1964), S. 392 - 399

DANDY, James: New Attitudes to Reporting Credit, in: The Bankers' Magazine, Vol. CXCVI (1963), S. 233 - 237

EHRENBERG, Richard: Kaufmännisches Auskunftswesen, in: Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 2. Bd., 4. Aufl., Jena 1924, S. 35 - 39

ENGELMANN, Konrad: Über Methoden der amerikanischen Geschäftsberichterstattung, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 36. Jg. (1966), S. 411 - 433

FRITZSCHE, H. Rolf: Die Auskunftei- und Inkassobüros in der deutschen Wirtschaft, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 3 f.

GRIEßBAUER, H.W.: Das Einholen von Auskünften als Mittel der Rationalisierung, in: Rationalisierung, 6. Jg. (1955), Heft 11, S. 254 f.

HICKMANN, Ernst: Gewerbliche Wirtschaft und Auskunftswesen, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 4 f.

JEFFREY, Alan S.: Credit Management, in: Heyel, Carl (Hrsg.), The Encyclopedia Of Credit Management, New York 1963, S. 133 - 136

JOHNSON, Robert W.: More Scope for Credit Managers, in: Harvard Business Review, Nov./Dec. 1961, S. 109 - 120

JORDAN, H.C.: The Centralisation And Automation Of Credit Information, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 48, No. 12 (August 1966), S. 698 - 704

KURTH, Maria: Entwicklung des Auskunftswesens, in Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 12. Jg. (1917/18), S. 152 - 181

LEFFSON, Ulrich: Wesen und Aussagefähigkeit des Jahresabschlusses, in: Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 18. Jg. (1966) der Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung N.F., S. 375 - 390

MARTELL, P.: Industrielles Auskunftswesen, in: Zeitschrift des Verbandes deutscher Diplom-Kaufleute e.V., 5. Jg. (1925), Nr. 8, S. 198 - 203

MILROY, John R.: The Legal Problem of Disclosure of Customer Information, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 45, No. 12 (August 1963), S. 495 - 503

PENNEY, Louis H.: Financial Statements for Credit Purposes, in: The Journal of Accountancy, Vol. 104 (Sept. 1957), S. 46 - 50

REINECKE, Lothar: Kreditauskunfts-Systeme-Vergleich zwischen Methoden und Einrichtungen in den U.S.A. und der Bundesrepublik Deutschland, in: Blätter für Genossenschaftswesen, 110. Jg. (1964), Heft 23, S. 381 - 384

RÖPER, Burkhardt: Wirtschaftsinformation, in: Handwörterbuch der Sozialwissenschaften, 12. Bd., Stuttgart, Tübungen, Göttingen 1965, S. 185 - 189

SOMMERS, H.M.: Where Shall We Find The Answers?, in: Credit and Financial Management, Vol. 52, No. 7 (Juli 1950), S. 3 - 20

SPAFFORD, John L.: Credit Bureaus, in: Heyel, Carl (Hrsg.), The Encyclopedia Of Management, New York 1963, S. 131 f.

STREIT, Hanns: Das kaufmännische Auskunftswesen, in: Der Deutsche Oekonomist vom 23.1.1930, S. 115 - 119

TEUTENBERG, Theo: Das Auskunftswesen in Amerika unter besonderer Berücksichtigung der Unternehmerorganisationen, in: Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 19. Jg. (1925), S. 529 - 579

WEINAND, J.: Auskunfteiwesen und Kreditauskunft, in: Handwörterbuch des Bankwesens, hrsg. von M. Palyi und P. Quittner, Berlin 1933, S. 51 - 53

WINDOLPH, Albert: Auskunfteiwesen, in: Enzyklopädisches Lexikon für das Geld-, Bank- und Börsenwesen (zugleich zweite Auflage vom Handwörterbuch des Bankwesens von M. Palyi und P. Quittner), Band I, Frankfurt/M. 1957, S. 103 - 113

WIPPLINGER, Alvin C.: RMA Code for Credit Inquiries, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 35, No. 11 (Juli 1953), Anhang ohne Seitenangabe

ZIMMERER, Carl: Unternehmerisches Verhalten bei schlecht funktionierender Justiz, in: Neue Betriebswirtschaft, 18. Jg. (1965), S. 97 f.

o.V.: Aufbau und Arbeitsweise des deutschen Auskunftsgewerbes, in: Die neue Wirtschaft, 4. Jg. (1936), Heft 15, S. 10 f.

o.V.: Banking-Disclosure of Records-the Duty of a Bank as to Customer Information, in: Bulletin of the Robert Morris Associates, Vol. 45, No. 12 (August 1963), S. 481 - 494

o.V.: How Companies Set Credit Policy Today, in: Credit and Financial Management, Vol. 66, März 1964, No. 3, S. 10 - 45

o.V.: Know Your National Association -And How It Serves You, in: Credit and Financial Management, Vol. 63 (1961), Part I: No. 2, S. 18-25; Part II: Collection and Adjustment Bureaus, No. 3, S. 22 - 24; Part III: Education for Credit Management, No. 4, S. 20 - 23; Part IV: How NACM Fights Business Fraud, No. 7, S. 16 f.; Part V: Industry Credit Groups, No. 8, S. 16 - 18; Part VI: Publications of the NACM, No. 9, S. 20 - 23; Part VII: Credit Interchange, No. 10, S. 18 - 20; Part VIII: The Foreign Credit Interchange Bureau, No. 11, S. 18 - 21; Part IX: Credit Women's Groups, No. 12, S. 24 f.

o.V.: Mercantile Agency, in: Encyclopedia Americana, Vol. 18, New York-Chicago-Washington 1957, S. 654

3. Sonstige Veröffentlichungen

BOARD OF GOVERNORS OF THE FEDERAL RESERVE SYSTEM:
Federal Reserve Bulletin, No. 10, 1966, S. 1536;
Federal Reserve Bulletin, No. 12, 1966, S. 1798

Viertes Bundesgesetz zur Änderung der Gewerbeordnung, vom 5. Februar 1960, in: Bundesgesetzblatt Teil I, Jahrgang 1960, Nr. 6 vom 10.2.1960, S. 61 - 76

DUN & BRADSTREET, INC.: 1965 Annual Report, New York

DUN & BRADSTREET, INC.: The Failure Record Through 1965, New York o.J.

DUN & BRADSTREET, INC.: Key Business Ratios in 125 Lines, 1964, New York o.J.

Gewerbeordnung für das Deutsche Reich vom 30.6.1900, in: Reichsgesetzblatt 1900, Nr. 47, S. 871 - 979

Gesetz zur Beseitigung von Mißständen im Auskunfts- und Detektivgewerbe vom 1. Februar 1939, in: Reichsgesetzblatt Teil I, Nr. 31 vom 21.2.1939, S. 266

Statistisches Bundesamt: Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1966, Stuttgart und Mainz 1966

U.S. BUREAU OF THE CENSUS: Statistical Abstract of the United States: 1966, 87. Ausgabe, Washington D.C. 1966

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE - BUREAU OF FOREIGN COMMERCE: Sources of Credit Information on Foreign Firms, Washington 1958

WINDOLPH, Albert: Die Kreditauskunft nach deutschem und ausländischem Recht, 15. neubearbeitete Auflage (1966) des Sonderdruckes des im Wirtschaftsdienst (hrsg. vom Hamburgischen Weltwirtschaftsarchiv in Verbindung mit dem Institut für Weltwirtschaft an der Universität Kiel), 35. Jg. (1955), Heft 9, S. 506 - 512 erschienenen Aufsatzes.

Lebenslauf

Ich wurde am 28. November 1939 als zweites Kind des Kaufmannes Friedrich Geyer und seiner Ehefrau Elisabeth, geb. Kruse, in Berlin-Charlottenburg geboren.

Im März 1959 legte ich am Gymnasium zu Berlin-Steglitz meine Reifeprüfung ab und wurde nach einem halbjährigen Praktikum zum Wintersemester 1959/60 an der Freien Universität Berlin für das Fach Betriebswirtschaftslehre immatrikuliert.

Nach 10semestrigem Studium bestand ich im Sommer 1965 die Diplomprüfung für Betriebswirte. Vom 1.8.1965 bis zum 30.9.1965 war ich zunächst als wissenschaftlicher Hilfsassistent und anschließend bis zum 30.9.1966 als wissenschaftlicher Assistent m.d.W.b. am Institut für Bank- und Kreditwirtschaft der Freien Universität Berlin bei Prof. Dr. E. Thiess tätig.

Zum 30.9.1966 gab ich diese Tätigkeit auf, da mir vom Deutschen Akademischen Austauschdienst ein viermonatiges Promotionsstipendium für die U.S.A. gewährt wurde. Danach war ich bis zum 30.6.1967 wieder als wissenschaftlicher Hilfsassistent am Institut für Bank- und Kreditwirtschaft beschäftigt.

Am 7.2.1968 bestand ich die mündliche Doktorprüfung. Meine akademischen Lehrer waren Prof. Dr. Karl Christian Behrens, Prof. Dr. Ernst E. Hirsch, Prof. Dr. h.c. Dr. h.c.Dr. Erich Kosiol, Prof. Dr. Andreas Paulsen, Prof. Dr. Johannes Stupka und Prof. Dr. Erich Thiess.

GRAPHISCHE REPRODUKTION UND DRUCK: HORST MANN

BERLIN 1968